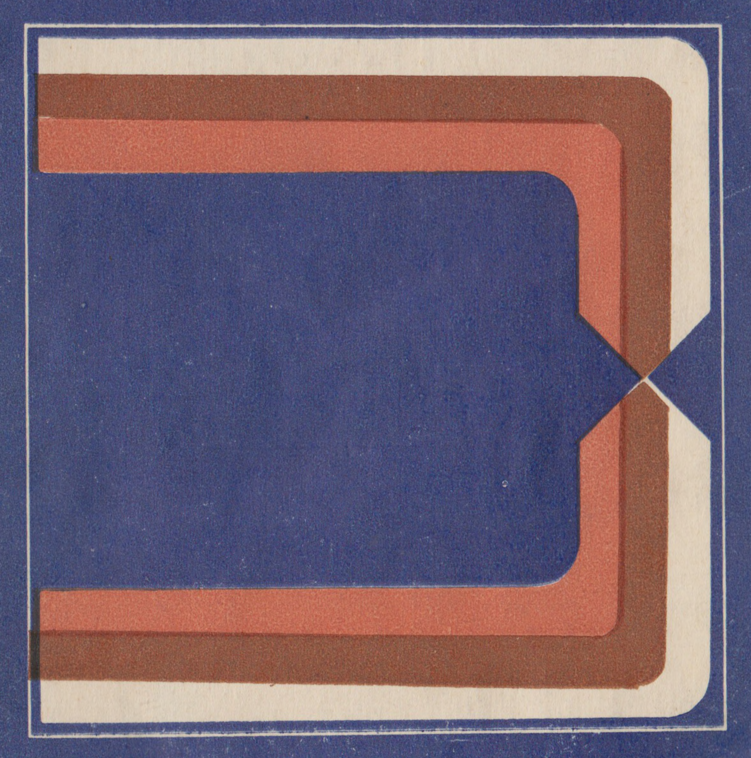
ЭКОНОМИКА

ПОДПИСНАЯ НАУЧНО-ПОПУЛЯРНАЯ СЕРИЯ 1989/9

ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНА



ЗНАНИЕ

НОВОЕ В ЖИЗНИ, НАУКЕ, ТЕХНИКЕ

НОВОЕ В ЖИЗНИ, НАУКЕ, ТЕХНИКЕ

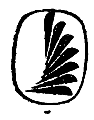
ПОДПИСНАЯ НАУЧНО-ПОПУЛЯРНАЯ СЕРИЯ

ЭКОНОМИКА

9/1989

Издается ежемесячно с 1961 г.

ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНА



Издательство «Знание» Москва 1989

ББК 65.8(7)
Л 27

Авторы: БОЙКО Павел Николаевич — заведующий сектором Института Латинской Америки АН СССР;
БУНЕГИНА Ирина Александровна — старший научный сотрудник Всесоюзного научно-исследовательского конъюнктурного института МВЭС.

Редактор: *Г. С. ГЕРАСИМОВА*

Латинская Америка: экономические проблемы региона (Сборник). — М.: Знание, 1989. —
Л 27 64 с. — (Новое в жизни, науке, технике. Сер. «Экономика»; № 9).
ISBN 5-07-000905-2
15 к.

В брошюре рассказывается о главных тенденциях, характеризующих развитие экономики в двух крупнейших государствах Латиноамериканского региона. Главное внимание уделено анализу последствий применения неолиберальной экономической модели в Аргентине и сути новой роли Бразилии на мировом рынке.
Брошюра рассчитана на лекторов, преподавателей и слушателей народных университетов и системы экономического образования.

0807000000 ББК 65.8(7)

ISBN 5-07-000905-2

ВВЕДЕНИЕ

Современный этап социально-экономического и политического развития латиноамериканских стран необычайно противоречив.

Не только молодые освободившиеся государства Азии и Африки, но и латиноамериканские страны, давно завоевавшие государственную независимость, вынуждены вести, как отмечается в новой редакции Программы КПСС, напряженную борьбу против засилья монополий США и других империалистических держав. Используя экономическую и технологическую зависимость, неравноправное положение освободившихся стран в мировом капиталистическом хозяйстве, империализм нещадно эксплуатирует их, взимая многомиллиардную дань, истощающую экономику этих государств.

В то же время в Латиноамериканском регионе формируются новые экономические и политические центры силы как закономерное и неизбежное следствие неравномерности развития стран капиталистической системы, особенно усиливающейся в условиях возможностей и императивов, которые присущи научно-технической революции.

Все это подтверждает сложность и неоднозначность происходящих в регионе процессов, и прежде всего в группе стран с относительно более развитой социально-экономической и политической структурой, к которым в первую очередь относятся два крупнейших южноамериканских государства — Аргентина и Бразилия.

Конкретный анализ экономического развития Аргентины и Бразилии дает возможность получить представление о многих характерных чертах, которые определяют положение дел в Латинской Америке в конце текущего десятилетия. Тем более что практически в данном

сборнике рассматриваются два полярных примера: застойные явления в экономике Аргентины и динамичность экономического роста в Бразилии.

И это при том, что указанные государства имеют много общего. А общность заключается в том, что все латиноамериканские страны без исключения вынуждены нести бремя империалистической эксплуатации, навязываемых отношений неоколониальной зависимости.

Это первый ключевой аспект, который определяет основную проблематику социально-экономического развития двух стран вот уже почти сто лет. Второй ключевой аспект — существенное обострение всех обусловленных этой зависимостью проблем, начиная примерно со второй половины 70-х годов.

Во многом такие тенденции связаны с теми сдвигами, которые произошли в структуре самого монополистического капитализма в результате усиления роли ТНК, представляющих качественно новую и наиболее завершенную форму слияния банковского, промышленного и торгового капитала. Каждая ТНК образует единую централизованную и довольно диверсифицированную многоотраслевую монополистическую структуру, а все вместе они составляют современную элиту монополистического капитала.

Напомним, $^{3}/_{4}$ вложенного в Латинскую Америку частного капитала приходится на 200 транснациональных корпораций США.

Становление ТНК как господствующей в латиноамериканской и мировой капиталистической экономике наднациональной, надгосударственной силы привнесло существенные изменения во всю систему империалистического господства и эксплуатации с точки зрения ее полного подчинения интересам элиты монополистического капитала.

В 1973 г. эта элита создала свой стратегический штаб, так называемую трехстороннюю комиссию транснациональных корпораций США, Западной Европы и Японии. А это, в свою очередь, предопределило глобальный, всеобъемлющий характер новых стратегических установок империализма и в Латинской Америке.

Универсальной основой, предписывающей пути и методы интегрирования каждой страны в новую экономическую структуру капиталистического мира, были провозглашены неолиберальные постулаты чикагской шко-

лы, среди которых наряду с проповедуемым ею принципом открытой экономики, монетаристскими рецептами и др. особо следует выделить политику наступления на позиции государственного сектора экономики под предлогом его «неэффективности» и «подсобной роли государства».

Как известно, именно латиноамериканские страны — сначала Чили (после 1973 г.), а затем Аргентина и Уругвай — были первыми, где неолиберальная экономическая модель развития получила наиболее широкое применение. Вот почему в статье об Аргентине особое внимание уделено анализу последствий применения в стране упомянутой модели.

Совершенно очевидно, что под технократическими постулатами о благе частной инициативы и открытой экономики, подсобной роли государства скрываются классовые интересы элиты монополистического капитала и связанных с нею слоев местной олигархии. На деле это означает создание оптимальных условий для дальнейшего и более полного подчинения контролю монополистического капитала хозяйственного механизма эксплуатируемых стран.

Такая стратегия в отношении латиноамериканских стран, в большинстве которых государственный сектор достиг значительных масштабов, предполагает обязательное его ослабление в целях подчинения хозяйственного механизма интересам ТНК. И значит, становятся ясными меры, направленные на приватизацию, т. е. денационализацию, государственного сектора экономики. Другое дело, что подобные меры, неизбежно встречавшие и встречающие решительное сопротивление со стороны общественных и политических сил, так и не достигли до сих пор поставленной цели.

Анализ экономического развития Аргентины и Бразилии дает возможность проиллюстрировать решение важнейшей проблемы об экономической роли государства не только в двух упомянутых странах, но и по континенту в целом, учитывая, что в них реализуются практически противоположные стратегии в данной области.

П. Н. БОЙКО,
кандидат экономических наук

АРГЕНТИНА: ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ НЕОЛИБЕРАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ И АЛЬТЕРНАТИВЫ РАЗВИТИЯ

Неолиберальная экономическая модель в действии

Аргентина, или Аргентинская Республика, — одно из крупнейших государств Латиноамериканского континента. По протяженности территории страна занимает 7-е место в мире (после СССР, Канады, Китая, США, Бразилии и Австралии). В 1989 г. численность ее населения превысила 32 млн. человек.

Природные условия Аргентины весьма благоприятны для экономического развития.

Это прежде всего относится к возможностям сельскохозяйственного производства. Аргентина издавна является ведущим экспортером зерна на мировом рынке, а по поголовью крупного рогатого скота (около 60 млн. голов) в расчете на душу населения она занимает одно из первых мест в мире.

Страна богата лесными ресурсами, особенно на севере и северо-востоке. Гидроэнергетический потенциал ее оценивается в 45 тыс. МВт. Огромны здесь запасы нефти и газа.

Одной из первых на континенте Аргентина начала развивать промышленность. Согласно данным, приводимым в работах аргентинских исследователей, доля промышленности в ВВП была примерно на таком же уровне, что и сельского хозяйства, еще в 1936 г., а с первой половины 40-х годов уже превышает ее, в то время как по Латинской Америке в целом указанные показатели были достигнуты на 10—15 лет позже.

К середине 70-х годов доля обрабатывающей про-

мышленности в ВВП составила 31,6% (доля сельского хозяйства — 11,9%), а производство ВВП в расчете на душу населения — 1410 долл. (Латинская Америка в целом — 634 долл.).

Отличительной чертой Аргентины по сравнению с другими странами региона является также относительно высокий уровень урбанизации (почти 75% населения уже к 1960 г. проживало в городах, по Латинской Америке в целом — 48,8%), образовательного ценза, медицинского обслуживания и других показателей, характеризующих ее социально-экономическое и культурное развитие.

Как утверждают некоторые зарубежные исследователи, национальный доход в расчете на душу населения в начале века в Аргентине, уступая показателю США всего лишь в 2 раза, был примерно равен аналогичному показателю Германии, Голландии и Бельгии и был выше, чем у Австрии, Италии, Испании, Швейцарии, Швеции и Норвегии.

Учитывая приведенные показатели, Аргентина, казалось бы, давно должна была по уровню экономического развития опередить многие западные страны. Однако этого не произошло.

Еще до наступления нынешних кризисных явлений в экономике капиталистического мира, т. е. до середины 70-х годов, Аргентина, хотя и продолжала занимать (теперь наряду с Венесуэлой) первое место в регионе по производству ВВП в расчете на душу населения, намного отставала от ведущих капиталистических государств, в том числе тех, которые в конце прошлого века она превосходила или находилась по данному показателю с ними на одном и том же уровне.

Несмотря на относительно раннее в регионе промышленное развитие, Аргентина, которую по такому показателю, как доля промышленного производства в структуре ВВП в начале 70-х годов, некоторые исследователи сравнивали даже с Соединенными Штатами Америки, отставала по объему промышленного производства не только от ведущих держав капиталистического мира (США, Англии, ФРГ, Франции и др.), но и от «среднеразвитых» западноевропейских стран (Испания и Италия).

Например, по производству стали в расчете на душу населения она уступала Испании почти в 4 раза, а Ита-

лии — более чем в 5 раз, по производству пластмасс — соответственно в 6 и 8 раз, автомобилей — в 4 и 3,5 раза, металлорежущих станков — в 5 и 16 раз.

Впрочем, к началу 70-х годов Аргентина перешла по общему объему промышленного производства с первого на третье место в Латинской Америке, уступив лидерство Бразилии и Мексике.

Не смогла реализовать свои преимущества Аргентина и в области сельскохозяйственного производства. По данным, приводимым аргентинскими исследователями, производство двух основных видов зерновых — кукурузы и пшеницы (для сравнения отметим, что еще в начале 40-х годов их производство в расчете на душу населения составляло 1045 кг в Аргентине против 748 кг в США) — сократилось к середине 70-х годов на 38,2% (до 646 кг), в то время как в Соединенных Штатах оно возросло на 8,4% (до 811 кг).

Аргентина, чью плодородную пампу по протяженности можно сравнить с территорией всей Франции, уже к середине 70-х годов уступала последней по валовым сборам зерна (пшеницы, кукурузы, ячменя, ржи и овса) примерно в 2 раза, картофеля — в 5 раз.

Даже мяса Франция производила на 10% больше, чем Аргентина (хотя ее поголовье крупного рогатого скота в 2 раза меньше).

Одним из показателей, характеризующих развитие производительных сил той или иной страны, является уровень ее электрификации — потребление или производство электроэнергии на душу населения и плотность электрификации (отношение установленных мощностей электростанций к площади страны). По производству электроэнергии на душу населения Аргентина отстает в 2—5 раз и более от западноевропейских стран (а от Соединенных Штатов еще больше) и в десятки, сотни раз — по плотности электрификации.

Более того, занимая среди освободившихся стран одно из первых мест по производству электроэнергии в расчете на душу населения, она уступает по плотности электрификации не только другим государствам континента, но и таким развивающимся странам, как Индия и Египет.

Почему же страна со столь благоприятными природными условиями все более теряет свои позиции не только по сравнению с развитыми капиталистическими, но и

крупнейшими освободившимися государствами, в том числе и такими, как Бразилия или Мексика, которые она еще в 30-е годы значительно опережала в экономическом отношении?

Конечно, немалую роль в стихийном развитии рыночной экономики играют конъюнктурные обстоятельства. Однако в том, что касается главных, определяющих факторов сравнительно долговременного плана, то в этом существует, несомненно, известная закономерность. Она заключается в особенностях капиталистического развития страны (развития и зависимого, и относительно более раннего, т. е. с большей в сумме глубиной накопленных противоречий) и в специфике ее экономического базиса.

Аргентина, уже много лет развивающаяся по капиталистическому пути, до сих пор не преодолела пагубного воздействия латифундизма и частной земельной монополии на всю ее экономическую структуру, и по одному этому весьма существенному (системообразующему) признаку она обрекла себя на удел стран капиталистического мира, отстающих в своем социально-экономическом развитии.

К тому же связи аргентинской олигархии с международным финансовым капиталом более древние и изощренные по сравнению с такими же связями олигархических кругов других латиноамериканских государств, и потому сильнее здесь сказывается их тормозящий эффект на социально-экономическое развитие.

Например, в отличие от Бразилии и Мексики, где с 30—40-х годов и по сей день государственный сектор и государственное регулирование экономики использовались в качестве главных рычагов экономического развития, в Аргентине начиная с середины 50-х годов и за редкими кратковременными периодами все правительства так или иначе свои усилия нацеливали на борьбу «с несвойственными государству» экономическими функциями в угоду частной инициативе.

В этом плане небезынтересно будет рассмотреть роль, которую в обострении противоречий социально-экономического развития Аргентины сыграла в последние полтора десятилетия политика так называемой либерализации экономики, т. е. применения неолиберальной экономической модели и дальнейшего включения

страны в систему эксплуатации ТНК и транснациональных банков (ТНБ).

Наиболее полное воплощение такая стратегия получила в период, последовавший за военным переворотом в 1976 г. Она вошла в социально-экономическую летопись страны под названием «программы Мартинеса де Оса» (по имени министра экономики, занимавшего этот пост с 1976 по 1981 г.).

Аргентинские коммунисты с момента ее провозглашения (в апреле 1976 г.) охарактеризовали эту программу как «платформу услуг крупным латифундиям — истинным владельцам земли, а также транснациональным компаниям». Они отмечали ее аналогию с той программой, которую пытались провести правые круги еще в конце правления прежнего гражданского правительства.

Однако разница между ними есть, и заключается она в том, что экономическое руководство при военном правительстве осуществлялось одним из наиболее крупных представителей элиты аргентинской олигархии, тесно связанным с международным штабом ТНК — трехсторонней комиссией и главой этой комиссии Д. Рокфеллером — и получившим возможность опираться для проведения своего курса на диктаторскую власть военного режима.

Благодаря такой политике Аргентина наряду с Чили и Уругваем оказалась в числе стран континента, использующих с наибольшей последовательностью неолиберальные постулаты чикагской школы и стратегический курс транснационального монополистического капитала на дальнейшее «включение» их экономики в капиталистическую систему в рамках нового международного разделения труда.

Из всех латиноамериканских государств именно в упомянутых и других странах, где рецепты неолиберализма применялись с наибольшей настойчивостью, как и в Аргентине, сильнее всего сказались последствия разразившегося в начале 80-х годов в капиталистическом мире экономического кризиса (табл. 1).

После относительно более высоких среднегодовых темпов развития в 70-е годы по сравнению со странами ОЭСР экономика Латинской Америки с первых лет текущего десятилетия вступила в фазу тяжелейшего эко-

Таблица 1

Среднегодовые темпы прироста ВВП и промышленного производства в странах ОЭСР и Латинской Америки *, %

	1971—1980 гг.	1981 г.	1982 г.	1983 г.
	ВВП			
Все страны ОЭСР	3,2	1,9	—0,4	2,2
США	2,6**	3,0	—2,4	3,5
Латинская Америка	5,8	0,5	—1,4	—2,4
Аргентина	2,3	—6,7	—6,3	3,0
Чили	2,9	5,2	—13,1	—0,5
Уругвай	3,2	1,5	—9,7	—6,4
	Промышленное производство ***			
Все страны ОЭСР	2,0**	0,2	—3,9	3,3
США	2,7**	2,7	—8,2	6,5
Латинская Америка	6,2	—2,8	—2,2	—4,3
Аргентина	2,0	—16,0	—4,7	10,8
Чили	1,7	2,6	—21,0	3,1
Уругвай	4,6	—4,5	—17,1	—7,7

* ОЭСР и США по обменным курсам и ценам 1975 г. Латинская Америка: 1971—1980 гг. по обменным курсам и ценам 1970 г., а 1981—1983 гг. по обменным курсам и ценам 1984 г.

** 1973—1979 гг.

*** По странам Латинской Америки только обрабатывающая промышленность.

номического спада, причем более глубокого, чем в высокоразвитых капиталистических государствах.

За несколько лет этот спад практически аннулировал то, что было достигнуто в прежние годы.

Производство ВВП в расчете на душу населения в регионе в 1983 г. (1673 долл. по ценам 1982 г.) оказалось на 10% ниже уровня 1980 г. (1844 долл.), т. е. на уровне примерно середины 70-х годов, а такой страны, как Аргентина, ниже уровня 1970 г. (1946 долл. в 1983 г. по сравнению с 2065 долл. в 1970 г.).

Особенно значительным было снижение производства в обрабатывающей промышленности, когда три года подряд происходило свертывание этой отрасли. Если по Латинской Америке в целом объем промышленного производства в 1983 г. был на 10,6% ниже 1980 г., то в Аргентине прирост не мог компенсировать резкий спад

двух предыдущих лет. Объем производства в этом году все равно оказался ниже уровня 1980 г. (т. е. еще больше, чем по Латинской Америке в целом) на 12,8%.

Какими же для Аргентины оказались основные последствия попыток регулировать экономическую жизнь страны в соответствии с интересами транснациональных монополий? К чему привело применение одним из наиболее блестящих, по определению Д. Рокфеллера, министров экономики современного капитализма (Мартинесом де Осом) принципов открытой экономики, подсобной роли государства и монетаристских формул?

Таблица 2

Доля в ВВП основных экономических секторов *, %

	1970 г.	1983 г.
Сельское хозяйство	13,2	15,4
Промышленность **	38,1	35,8
Транспорт	11,3	11,2
Торговля	15,2	12,7
Финансы	7,6	8,6
Услуги ***	14,6	16,3
Итого	100,0	100,0

* В ценах 1982 г.

** Включая обрабатывающую и добывающую промышленность, строительство и производство электроэнергии.

*** Включая государственные учреждения, коммунальные, личные и прочие услуги.

Данные табл. 2 позволяют проанализировать те изменения, которые произошли в производственном потенциале Аргентины с 1970 по 1983 г.

Отметим, что некоторое увеличение удельного веса аграрного сектора объясняется не столько ростом производства в этой отрасли, сколько сокращением объемов производства в промышленности.

При этом в самом аграрном секторе наряду с некоторым ростом удельного веса земледелия, традиционно связанного с преобладанием капиталистических, более передовых форм хозяйствования, чем в животноводстве (скотоводстве), значительно усилились позиции ТНК. Под практически их полным контролем, например, оказалось производство гибридов семян.

Транснациональные корпорации усилили свое участие и в процессе дальнейшей концентрации земельной собственности. Вместе с тем тракторный парк существенно уменьшился, а использование химических удобрений в расчете на 1 га пашни было в 1983 г. в 100 раз меньше, чем в развитых странах Западной Европы, и в 40 раз меньше, чем в США.

В промышленности основное сокращение произошло за счет свертывания прежде всего обрабатывающих отраслей, удельный вес которых в ВВП с 1970 по 1983 г. сократился с 27 до 23,7%. По свидетельству аргентинских экономистов, именно промышленный сектор был поражен «самым глубоким кризисом в сопоставлении со всеми другими видами хозяйственной деятельности».

За 1976—1983 гг., т. е. за время, прошедшее после начала осуществления программы Мартинеса де Оса, промышленное производство в Аргентине сократилось на 20%, занятость снизилась на 35%, а доля этого сектора в ВВП уменьшилась с 28 до 24%. Все это сопровождалось закрытием предприятий, составлявших крупные звенья производственной системы, а также утечкой за рубеж квалифицированной рабочей силы.

В наиболее благоприятном положении оказались сферы финансов и услуг. Усиление спекулятивных сделок в международном (транснациональном) масштабе, особенно после осуществления правительством мероприятий в 1977—1978 гг., привело к тому, что доля финансового сектора в ВВП страны возросла в пиковый период реализации программы Мартинеса де Оса (к 1980 г.) до 9% и была практически равна доле государственных учреждений.

Государство было использовано для содействия за его же счет спекулятивным сделкам частного сектора и обогащения связанных с транснациональным финансовым капиталом местных кругов. Для этого был широко применен такой традиционный метод перераспределения дохода с участием государства, как налоговая политика.

Огромный рост инфляции, помимо прочего, свидетельствует о роли, которую в этом деле сыграла и политика «свободных цен».

В то же время особыми направлениями реализации правящими кругами политики «подсобной роли государства» для перераспределения общественного продукта в

пользу частного сектора явились так называемые приватизация, особенно периферийная, и реприватизация.

Контракты с частными фирмами для реализации программы «периферийной приватизации» были заключены многими государственными компаниями и официальными учреждениями, действующими в различных отраслях промышленности, на транспорте и в сфере услуг.

Например, между муниципалитетом Буэнос-Айреса и фирмой САДЕ, контролируемой концерном Перес Компанк, был заключен контракт почти на 20 млн. долл. в год. Государственный заказ на ввод в эксплуатацию 660 тыс. телефонных линий был распределен в марте 1981 г. между тремя компаниями: Стандард электрик, Сименс (филиалами ТНК, осуществлявшими и до этого подобные поставки) и Пеком-Нек, созданной концерном Перес Компанк и японской фирмой, которая, таким образом, получила доступ на местный рынок.

Особые масштабы приняла «периферийная приватизация» в нефтяной промышленности. Контракты на добычу нефти, выполнение разведывательно-изыскательских работ, перевозку нефти, строительство объектов и т. п. заключили около 20 концернов.

Эти концерны, используя механизм цен, стали получать огромные доходы. Так, только фирмам, с которыми государственная нефтяная компания ЯПФ заключила в рамках периферийной приватизации разного рода контракты с передачей им функций указанной компании, ежегодно выплачивалось от 1 до 1,3 млрд. долл., что способствовало превращению их в наиболее крупные по объему продаж в стране.

В годы всеобщего экономического спада (1981—1982 гг.) и в дальнейшем практически все они не только не разделили тяжелую участь подавляюще" части национальных компаний, но еще больше укрепили свои позиции. Одновременно усилилась дифференциация аргентинского предпринимательства и всего общества.

В итоге произошло новое по своим количественным и качественным характеристикам углубление кризиса национального производства, национального предпринимательства и обострение социальных проблем.

Имеющиеся данные свидетельствуют о существенном сокращении в стране как численности промышленных предприятий, так и числа занятых на них рабочих и служащих. При приросте экономически активного населе-

ния в 1974—1985 гг. более чем на 1,5 млн. человек не менее 1,2 млн. из них оказались в рядах ищущих работу, полубезработных, полностью безработных и маргиналов (т. е. лиц, находящихся за чертой бедности).

В настоящее время в Аргентине, по официальным данным, из 7,6 млн. человек, охваченных системой социального обеспечения, немногим меньше половины (3,3 млн.) заняты в «теневой экономике».

Таковы основные итоги политики, нацеленной на дальнейшее включение аргентинской экономики в транснациональную систему империалистического господства в качестве ее зависимого звена. По своим конечным последствиям многие аргентинские исследователи приравняли их к результатам, равноценным проигранной войне.

Проблема внешней задолженности

Один из наиболее негативных результатов применения неолиберальной экономической модели в Аргентине — колоссальный рост внешнего долга.

Пиковый период «кредитной лихорадки» относится в Аргентине к концу 70-х годов. По данным баланса движения капиталов, опубликованным Межамериканским банком развития (МАБР), приток в страну только в 1979 г. частных иностранных инвестиций в виде финансовых операций банков и других кредитных учреждений превысил 4,5 млрд. долл.

Практически это равнялось притоку капитала в Бразилию и Мексику, вместе взятых, хотя уже в 1980 г., а затем и в 1981 г. основная часть указанных операций вновь приходилась на эти два государства.

Однако если проанализировать данные о формировании и использовании международных резервов Центрального банка Аргентины, то нельзя не обратить внимания на то обстоятельство, что крупные скупки иностранной валюты банком в 1977—1979 гг. и в последующие годы, особенно в 1980—1981 гг., превращаются в противоположную операцию — в продажу еще более крупных сумм иностранной валюты частному финансовому сектору, т. е. учреждениям, занимающимся обменными операциями.

Наибольшая часть внешнего долга образовалась в

итоге проведения финансовых спекуляций и субсидирования «утечки» капиталов. Иными словами, она возникла в результате ввоза необходимых валютных средств для вывоза капиталов из страны при неограниченной продаже этих средств Центральным банком тем, кто добивался ликвидности в песо, особенно путем спекуляции.

Кроме того, формированию внешнего долга способствовали эффект «снежного кома» из-за необычно высоких процентных ставок, которые аккумулируются, и в меньшем объеме реальные поступления материальных ценностей и услуг.

Механизм спекулятивного использования заграничных кредитов был весьма прост: доллары, выданные в кредит иностранными банками, превращались в песо, извлекался доход от высокой внутренней номинальной процентной ставки, намного превышавшей стоимость кредита, полученного по зарубежной ставке, и темпы роста инфляции. Затем песо обменивались на доллары, которые вывозились из страны и вкладывались в какой-либо банк за границей. Располагая этим вкладом как гарантией, банк выдавал новый кредит в долларах. И операция повторялась вновь.

Так, в Аргентине функционировал и продолжает функционировать механизм извлечения «даровой» прибыли, причем при прямом участии местных наиболее состоятельных слоев, злоупотреблении ими экономической функцией государства и в большей мере за его счет.

По данным некоторых аргентинских экономистов, примерно 80% роста внешней задолженности страны в 1976—1983 гг. не привело к поступлению каких-либо реальных средств, а приходилось на перевод «аргентинских» капиталов и процентов в западные банки.

Задолженность позволяет частному бизнесу финансировать осуществление крупных вкладов за рубежом, регистрируемых как аргентинские активы, доходы от которых по официальным рыночным каналам не поступают обратно, а реинвестируются за границей или направляются на параллельный рынок обмена валюты и в теневую экономику.

Характерно, что Аргентина оказалась в тисках финансовой зависимости в большей степени, чем другие страны региона. Аккумулированный внешний долг уже в 1981 г. (35,7 млрд. долл.) более чем в 3 раза превышал объем экспорта страны (Латинская Америка —

2,5 раза).

К 1983 г. объем внешнего долга (45 млрд. долл.) стал составлять не половину, как по Латинской Америке в целом, объема ВВП, а свыше $^3/_4$. Выплаты одних только процентов, т. е. не считая погашения основного долга, превысили половину экспортной выручки (по Латинской Америке — $^1/_3$ выручки) и были равны почти $^1/_{10}$ ВВП.

Положение дел усугубилось в последующие годы. На начало 1988 г. внешний долг Аргентины увеличился до 54,5 млрд. долл. (в регионе до 409,8 млрд. долл.) и более чем в 7 раз превысил годовой объем экспорта страны (Латинская Америка — примерно в 4 раза).

При этом, как свидетельствуют аргентинские источники, уже в последние два года правления военного режима и после прихода к власти гражданского правительства рост внешней задолженности стал происходить почти исключительно за счет различных форм рефинансирования непогашенных платежей, остававшихся неоплаченными начиная со второго квартала 1982 г.

Иными словами, рост внешней задолженности во второй половине 80-х годов — следствие главным образом ее самовозрастания при неослабевающем вывозе международными банками, контролируемыми ТНК, финансовых средств в данном случае из самой Аргентины, так же как и Латинской Америки в целом.

О масштабах только выплаты процентов по внешнему долгу свидетельствуют данные, приведенные в табл. 3.

Специфика Аргентины как одного из крупнейших должников мира (по объему внешнего долга в сопоставлении с ВВП страны или в расчете на одного жителя) определяется рядом внутренних и внешних факторов.

К внутренним факторам относится прежде всего экономическая политика господствующих классов в период военного правления, о которой говорилось выше и которая нашла свое наиболее яркое воплощение, как теперь иногда принято называть, в неолиберальном эксперименте Мартинеса де Оса.

Но сама возможность появления неолиберального эксперимента по образцу экономической модели чикагской школы, взятой на вооружение монополистическим капиталом, свидетельствует о той роли, которую сыгра-

Таблица 3

Выплаты Аргентины и Латинской Америки процентов по внешней задолженности и на вложенный иностранный капитал, млрд. долл.

Год	Аргентина	Латинская Америка
1980	2,2	18,2
1981	3,3	27,2
1982	4,7	38,8
1983	5,4	34,4
1984	5,7	36,3
1985	5,3	34,8
1986	4,0	30,5
1987	3,8	30,1
1980—1987	34,4	249,9

ла в возникновении проблемы внешней задолженности и в превращении ее в глобальную проблему не только для Аргентины, но и для всех латиноамериканских и других развивающихся государств стратегия империалистических центров.

Экономическое неравноправие, составляющее основу внешнеэкономических связей между развитыми и слаборазвитыми странами в эпоху империализма, с расширением власти ТНК и могущества транснациональной элиты приобретает качественно новые черты. Это подтверждает и тот факт, что проблема внешней задолженности во всем капиталистическом мире стала беспрецедентной после того, как монополистический капитал создал свой генеральный штаб — трехстороннюю комиссию и выдвинул на одно из первых мест в своей экономической стратегии использование новейших приемов неоколониализма.

Как отмечали советские ученые Л. Л. Клочковский, С. Н. Лобанцова и Н. Н. Холодков, с точки зрения внутренних факторов переживаемый латиноамериканскими странами кризис долгов явился следствием глубоких структурных диспропорций в национальном хозяйстве, изъянов, господствовавших в регионе моделей развития.

Вместе с тем, считают эти ученые, важную, если не решающую, роль сыграли и внешние факторы, и прежде всего грабительская политика зарубежных банков, проводников целенаправленной финансовой стратегии империализма.

По сути дела, была модифицирована сама кредитная стратегия империализма по отношению к «третьему миру».

В рамках этой стратегии ведущие капиталистические государства и контролируемые ими международно-финансовые учреждения ограничили доступ развивающихся стран к относительно льготным государственным кредитам и займам МВФ и МБРР. Подключение банковских монополий к кредитованию стало одним из основных факторов обострения долгового кризиса латиноамериканских стран.

Таким образом, именно в результате целенаправленной политики международных финансовых центров, инспирированных ими мер по «финансовой либерализации» на местах в соответствии с постулатами неолиберализма проблема внешней задолженности из частной экономической проблемы, какой она являлась всего лишь полтора десятка лет назад, превратилась в самую сложную проблему национального развития латиноамериканских и других экономически зависимых от империализма государств.

Современная латиноамериканская (и аргентинская) действительность такова: на страны региона, взятые все вместе и в отдельности, приходится столь тяжелая ноша по выплате аккумулируемых сумм из процентов на полученные когда-то реальные, а чаще номинальные кредиты, что она становится непосильным бременем для экономики даже наиболее развитых из них.

Вынужденные резко ограничивать свой импорт, латиноамериканские государства, и Аргентина прежде всего, кроме того, сталкиваются с сильными протекционистскими барьерами, установленными Соединенными Штатами Америки и другими капиталистическими державами, ограничивающими их экспорт.

Это не только создает огромные трудности для формирования положительного сальдо торгового баланса в объеме, необходимом для выполнения срочных платежных обязательств по внешнему долгу, но и серьезнейшим образом тормозит оживление экономической активности и преодоление переживаемого глубокого экономического кризиса, угрожая превращением его в нескончаемую стагфляцию и хроническую, безысходную экономическую нестабильность.

В проблеме внешней задолженности теперь наиболее

ощутимо проявляется столкновение интересов империализма и латиноамериканских стран.

Из местных социальных слоев только узкая олигархическая прослойка, лишь привилегированные союзники империализма выигрывают от тяжелого экономического положения своих стран, в том числе от функционирования неоколониалистского механизма, способствующего увеличению внешней задолженности.

Даже если допустить, что только какую-то долю из упомянутых ранее 80% переведенных за границу капиталов составляют действительно национальные капиталы, а не маскируются под «аргентинскую» вывеску операции филиалов международных финансовых и других корпораций, все равно становится очевидной ответственность местной олигархии и ее роль в неоколониалистской эксплуатации страны.

В Аргентине, как и в других странах этого континента, внешняя задолженность стала теперь не частной и сугубо экономической, а структурной и глобальной проблемой. Это означает, что только на основе такого подхода к ней возможно ее истинное решение.

Современное экономическое положение страны и проблема альтернатив

Проводившаяся на протяжении многих лет экономическая политика, подчиненная интересам монополистического капитала и местной олигархической элиты, привела Аргентину к тому, что практически всему обществу стали очевидны ее пагубность и необходимость перемен и в политической сфере, и в экономике.

Наибольшая переоценка ценностей в высших эшелонах правившего с 1976 г. военного режима произошла в период мальвинского конфликта (апрель—июнь 1982 г.), Были приостановлены готовившиеся проекты приватизации государственных предприятий.

Более того, различные общественно-политические силы, и прежде всего массовые и профсоюзные организации, все настойчивее стали выдвигать предложения об экспроприации британских предприятий. Одновременно предъявлялись требования о необходимости осуществления энергичных мер для реактивации (оживления) промышленности, прекращения массовых увольнений на предприятиях.

Отражением «кризиса верхов» можно считать споры, развернувшиеся вокруг экономических проблем в военной среде, в которых все настойчивее подчеркивалась целесообразность принятия срочных мер по улучшению положения широких масс, изменения экономической политики и твердой защиты национальных интересов при решении проблемы внешней задолженности.

Надо отметить, что реализация некоторых из названных требований при проведении экономической политики (особенно это касалось некоторого роста заработной платы и облегчения материального положения трудящихся) отразилась на показателях развития экономики еще в 1983 г., т. е. до прихода к власти конституционного гражданского правительства.

Благодаря увеличению платежеспособного спроса, выразившегося в росте потребления, произошло усиление экономической деятельности, повышение выпуска как промышленной, так и сельскохозяйственной продукции, рост ВВП. И это несмотря на продолжавшееся резкое снижение уровня капиталовложений.

Приход в декабре 1983 г. к власти конституционного гражданского правительства на смену военному режиму можно считать важной вехой в развитии в позитивном направлении политических процессов в Аргентине. Нет сомнений, что переход страны к конституционной форме правления существенно расширил возможности для развертывания деятельности народных, демократических и прогрессивных сил, для вовлечения в активную общественную борьбу трудящихся масс и широких слоев населения.

Однако нельзя не видеть всей сложности и противоречивости развернувшихся в стране процессов. Дело в том, что к власти пришло, по определению пленума ЦК КПА, «буржуазно-реформистское правительство, в котором сосуществуют наряду с прогрессивными кругами элементы, склонные к соглашательству». Все это предопределило противоречивый характер деятельности правительства.

Так, в программной речи нового президента Р. Альфонсина содержалось немало формулировок и положений, которые были встречены с одобрением прогрессивной аргентинской общественностью и которые выдвигались другими политическими партиями и массовыми организациями. Например, намерение поддерживать на

«достойном уровне заработную плату», развернуть жилищное строительство, улучшить здравоохранение и др.

Важным положением экономической программы Р. Альфонсина, которое соответствовало многим предложениям различных общественных и политических сил, был проект создания экономического и социального совета и осуществления планирования экономики с участием широких кругов аргентинского общества для определения пропорций, приоритетов развития, а также функций государства как предпринимателя. Остро и справедливо подверглась критике прежняя «порочная экономическая политика, нанесшая огромный ущерб национальным интересам».

Одновременно в речи президента уже содержались те положения, которые впоследствии демократическую, социальную направленность экономической программы превратили в лучшем случае в благие намерения. Эти положения касались трех коренных вопросов.

Так, было заявлено о намерении положить в основу экономического плана правительства создание необходимых условий для быстрой выплаты внешнего долга. В области перераспределения доходов был объявлен курс на сокращение государственных расходов для развития инициативы частного сектора. Наряду в этим ставилась задача «вернуть частному сектору не свойственные государству функции». Впоследствии этот курс был охарактеризован самим президентом как «приватизация роста».

К середине 1985 г. упомянутые положения стали основой нового экономического курса правительства. Его реализация была поручена Х. Сурроуиллу, возглавившему министерство экономики и который еще в начале 70-х годов разработал концепцию о применении государством посреднического метода и гибкой стратегии в «конфликтном обществе». И вот эта концепция получила свое конкретное воплощение в программе «Основные ориентиры стратегии экономического роста на 1985—1989 гг.» и в обнародованном в июне 1985 г. антиинфляционном плане Аустрале.

«Основные ориентиры стратегии экономического роста на 1985—1989 гг.» нацеливали хозяйство страны на развитие экспортно-сырьевых отраслей, прежде всего нефтяной и газовой промышленности, а также агроэкспорта. Это, по мнению тех, кто участвовал в разработке

программы, должно было обеспечить оптимальные условия для того, чтобы Аргентина смогла получить в короткие сроки необходимые средства для выполнения своих обязательств по внешней задолженности, улучшить состояние платежного баланса и усилить свои позиции в международном капиталистическом разделении труда.

Наиболее полное отражение политика компромиссов, обеспечивающая прежде всего интересы господствующих классов, получила в плане Аустрале. Его авторы назвали этот план «гетероортодоксальным», т. е. представляющим сочетание ортодоксальных мер МВФ и собственных нововведений. Последние заключались не только и не столько во введении новой денежной единицы (аустраля вместо песо), сколько в замораживании заработной платы, всегда одобряемой МВФ, а также в замораживании цен, чего Фонд никогда не поддерживал.

В этом почти что единственном позитивном элементе плана и заключалась его «гетерогенность», по сути своей — двойственность. Но и эта двойственность при конкретном воплощении плана в жизнь оказалась весьма односторонней.

Дело в том, что, как отмечалось в докладе экспертов МВФ руководству Фонда, «подгонка цен (т. е. повышение цен. — *П. Б.*) в середине июня 1985 г. дает основание считать, что нарушения объявленного временного их замораживания будут минимальными».

Иными словами, накануне замораживания цен при прямом содействии экономического руководства страны они были повышены настолько, что исключалась необходимость их дальнейшего роста по сравнению с уровнем зарплаты на весь период их временного замораживания. И это в условиях, когда во втором квартале 1985 г. ежемесячные повышения заработной платы, устанавливаемые по распоряжению правительства, составляли не более 90% уровня инфляции предыдущего месяца.

Так, при содействии властей механизм инфляции, как и прежде, вновь стал «перераспределителем богатств» в ущерб неимущим слоям.

Однако ключевым элементом правительственной программы, помимо увеличения государственных тарифов, снижения реальной заработной платы занятого в

государственном секторе персонала, сокращения его численности и ассигнований на социальные нужды, являлось сокращение государственных капиталовложений, в основном за счет их уменьшения у государственных предприятий. Кроме того, были намечены меры по либерализации режима валютного обмена и внешней торговли.

Следовательно, известная еще со времени Мартинеса де Оса периферийная приватизация получила в Аргентине дальнейшее развитие, но уже в виде приватизации роста и под предлогом модернизации экономики.

Позднее свертывание государственного сектора экономики усилится в связи с созданием специального ведомства по вопросам приватизации и так называемого холдинга государственных компаний, призванного в подобной трактовке лучше согласовывать деятельность последних с интересами частного сектора — местных и иностранных фирм, т. е. обеспечить должным образом «подсобную роль государства».

В той мере, в какой экономический курс правительства радикалов оказался на деле аналогичным тому, который проводился раньше — в период «неолиберального эксперимента», примерно такими же были и его результаты. После четырех с лишним лет правления радикалов, к началу 1988 г. объем промышленного производства по-прежнему был более чем на 10% ниже уровня 1974 г. (табл. 4).

Пожалуй, самым значительным результатом стратегии лавирования и сделок с монополистическим капиталом можно считать лишь согласованную отсрочку части выплат по внешнему долгу.

Однако, частично снимая остроту долгового кризиса в конце 80-х годов, такая отсрочка ведет к еще большему обострению проблемы в будущем из-за увеличения суммы задолженности вследствие аккумулирования новых процентов на невыплаченные старые проценты, комиссионные сборы и др. и достигается ценой фактического подчинения внутреннего экономического курса диктату и интересам международных финансовых центров.

Кроме того, на базе так называемой капитализации внешней задолженности возникает реальная угроза фактической денационализации аргентинской экономики, которая может произойти в результате выплаты внеш-

Таблица 4

Основные показатели развития экономики Аргентины

	1983 г.	1984 г.	1985 г.	1986 г.	1987 г.
Темпы прироста ВВП, %	2,4	2,3	—4,7	6,0	2,0
Валовой внутренний продукт (1974 г. = 100%)	101	103	100	105	107
Прирост ВВП на душу населения, %	0,7	0,7	—6,1	4,4	0,7
Продукция сельского хозяйства	100	104	101	99	102
Обрабатывающая промышленность, темпы прироста, %	10,8	4,0	—10,5	12,4	—0,7
1974 г = 100%	86	89	80	90	89
Использование производственных мощностей, %	71	74	65	74	71
Прирост капиталовложений, %	—8,5	—13,4	—19,2	15,5	11,0
Доля их в ВВП, %	14,8	12,5	10,5	11,5	...
Доля потребления в ВВП, %	79,5	82,6	82,1	84,1	...
Доля в ВВП платежей по внешнему долгу и на вложенный иностранный капиталл, %	7,7	7,3	7,3	6,1	5,6
Экспорт, млн. долл.	7836	8107	8396	6853	6355
Импорт, млн. долл.	4504	4585	3814	4723	5815
Условия внешней торговли (1980 г. = 100%)	82	99	81	69	71
Годовые темпы роста инфляции, %	433,7	688,0	385,4	81,9	178,3

него долга путем передачи транснациональным корпорациям и банкам, как это предлагают представители местных финансовых кругов, предприятий и активов, принадлежащих государству.

При этом капитализация той или иной части внешнего долга, составившего к середине 1989 г. около

60 млрд. долл., вряд ли приведет к существенному его уменьшению.

Несмотря на все предпринятые меры, правительству не удалось решить и проблему инфляции. Реализация плана Аустрале и особенно замораживание цен в середине 1985 г. некоторое время сдерживали развитие инфляционных процессов. Однако уже в 1986 г. инфляция вновь усилилась, а в 1987 г. ее годовые темпы опять начали измеряться трехзначным показателем и продолжали нарастать.

Предпринятые в том же году, а затем и в августе 1988 г. попытки стабилизировать положение путем замораживания цен, хотя и основанных на примененном в 1985 г. методе предварительного их резкого повышения для создания «буферного» запаса, стали теперь убедительным доказательством того, что постоянное воздействие государства на механизм ценообразования превращается уже в объективную необходимость.

Прямым следствием стратегии дальнейшего подчинения экономики Аргентины диктату монополистического капитала явилось неизбежное углубление и обострение социальных проблем. Продолжается отмеченное ранее стремительное углубление «маргинализации» широких слоев населения. Достаточно сказать, что, по оценкам аргентинских ученых, число частично и полностью безработных в 1987 г. приблизилось к 2 млн. человек, составляя почти 15% экономически активного населения.

Уровень занятости в промышленности в 1987 г. был на 5% ниже уровня 1983 г., а реальная заработная плата работников отрасли после ее значительного (на 27%) увеличения в 1984 г. вновь снизилась до уровня 1980 г. (табл. 5).

В исследованиях, проведенных в конце 1988 г., отмечалось, что стоимость продуктов первой необходимости для семьи, состоящей из четырех человек, равнялась почти 300 долл., в то время как минимальная заработная плата не достигла и 100 долл.

Итак, к окончанию срока пребывания правительства радикалов у власти (1989 г.) основные экономические и социальные проблемы Аргентины, со всей остротой поставленные на повестку дня развернувшимся в начале десятилетия экономическим кризисом, не были решены.

В таких условиях в аргентинском обществе усилилась борьба по вопросам экономической стратегии и

альтернатив дальнейшего социально-экономического развития.

Таблица 5

Уровень занятости и динамика реальной заработной платы в промышленности Аргентины

	1983 г.	1984 г.	1985 г.	1986 г.	1987 г.
Экономически активное население, млн. человек	11,0	11,3	11,6	12,0	12,4
Частично и полностью безработные, млн. человек	1,17	1,16	1,51	1,50	1,73
Полностью безработные, % от экономически активного населения	4,7	4,6	6,1	5,2	5,9
Частично безработные, % от экономически активного населения	5,9	5,7	6,9	7,3	8,1
Уровень занятости в промышленности	100	103	99	96	95
Динамика среднего уровня реальной заработной платы * (1980 г. = = 100%)	100,5	127,1	107,8	109,5	100,3
Динамика минимальной реальной заработной платы (1980 г. = 100%)	137,7	173,5	117,1	111,1	122,6

* Только по обрабатывающей промышленности.

Некоторые члены правящей партии выступили с требованиями об изменении экономического курса страны. Озабоченные тем, чтобы партия радикалов «могла сохраниться в истории страны как достойная, демократическая сила, действующая с национальных и этических позиций», они, в частности, подчеркивали необходимость справедливого решения проблемы внешней задолженности, «которая ставит под угрозу будущее многих людей».

Однако экономическая программа официального кандидата на пост президента от этой партии Э. Анхелоса

была иная. Он заявил, что примером для подражания будущего аргентинского правительства должен быть «эксперимент, который осуществляет Фелипе Гонсалес в Испании», его новый режим для иностранных инвестиций, превративший Испанию «в то, что теперь принято называть европейской Калифорнией».

Кроме того, по мнению Э. Анхелоса, весьма перспективен быстрый процесс «разрегуляции» во Франции, где на протяжении шести месяцев были приватизированы девять крупнейших государственных корпораций.

Совершенно ясно, что речь идет о той же модернизации на базе приватизации роста, которая осуществлялась до сих пор и результаты которой вряд ли превратят Аргентину в обозримом будущем, как этого хотел бы кандидат в президенты, в такую страну, как те, где «безработные получают страховку от 400 до 800 долл. в месяц».

Представители правого Союза демократического центра охарактеризовали экономическую программу Э. Анхелоса как «двойственную, сегодня удовлетворяющую одних, завтра других».

Крупнейшая оппозиционная Хустисиалистская партия развернула свою предвыборную кампанию, выдвинув предложения, которые пользуются сочувствием широких масс, национальных и патриотических сил. Кандидат в президенты на выборах 1989 г. от этой партии К. Мэнем, в частности, обещал осуществить в случае его избрания значительное увеличение заработной платы, а также повышение уровня жизни всего населения.

Он заявил, кроме того, о своем намерении представить в парламент законопроект об объявлении моратория на выплату внешней задолженности сроком на пять лет, изыскать таким образом необходимые ресурсы для финансирования «производственной и промышленной революции для преодоления кризиса и обеспечения окончательного экономического подъема Аргентины».

Вместе с тем на встрече с представителями крупнейших местных и иностранных компаний, действующих в стране, К. Мэнем назвал себя прагматиком, который собирается «поступать в соответствии с такой позицией», и потому в вопросе о роли государственного сектора в экономике он не является сторонником «ни приватизации, ни этатизма».

К. Мэнем и победил на выборах, которые состоялись

14 мая 1989 г. Однако отмеченная его уступчивость по вопросу о приватизации в ущерб позиции государственного сектора чревата неизбежными противоречиями (подобными тем, которые характеризовали социально-экономическую политику радикалов), а в конечном счете дальнейшим углублением и обострением в стране экономического кризиса.

Между тем еще накануне выборов экономическое положение Аргентины резко ухудшилось. В результате сильного обесценивания национальной валюты цена доллара на валютном рынке страны всего за несколько недель резко увеличилась. Темпы роста инфляции к середине мая были равны примерно 2% в день.

Минимальная заработная плата снизилась до 40 долл. в месяц. Стала ощущаться нехватка продуктов первой необходимости — муки, сахара, растительного масла.

Нехватка валюты привела к тому, что в 1989 г. страна оказалась не в состоянии осуществлять текущие платежи по внешнему долгу. В итоге еще больше возросли начисляемые проценты за просрочку платежей, общая сумма которых в 1989 г. должна составить примерно 6 млрд. долл.

Международные финансовые организации отреагировали на создавшееся положение отказом в выдаче Аргентине очередных, ранее согласованных кредитов.

В таких условиях лишь должная организация отпора экономическому давлению и грабежу со стороны финансово-монополистических кругов и их местных партнеров, только осуществление широкой программы национального обновления на основе активности и инициативы масс способны вывести страну на путь стабильного и последовательного социально-экономического и политического развития.

Такой программой призвана стать платформа, которая может объединить все потоки и течения, направленные на оптимальное сочетание задач национального и социального освобождения, и предусматривающая принятие срочных, безотлагательных мер для преодоления страной экономического кризиса.

Надо сказать, что аргентинскими коммунистами, рабочим и профсоюзным движением, левыми и другими прогрессивными силами проделана немалая работа по формированию таких программ. При имеющихся различиях в этих программах о первостепенности реализации

тех или иных мероприятий им присущи следующие основополагающие моменты, которые можно резюмировать так:

приостановление выплат по внешнему долгу, возникших в результате спекулятивных сделок международного финансового капитала и его местных партнеров, а также вследствие фактически неподдающейся контролю утечки капиталов;

национализация банковско-финансовой системы и внешней торговли;

всемерное развитие государственного сектора экономики и ведущей роли государства в экономических процессах;

перераспределение национального дохода в пользу широких народных масс и в целях ускоренного развития производительных сил страны;

устранение контроля над экономикой со стороны транснациональных корпораций и ассоциированных с ними местных экономических групп.

Упомянутые неотложные мероприятия и составляют в настоящее время основное содержание прогрессивной альтернативы экономического развития Аргентины. По своей сути ее можно назвать национально-демократической альтернативой. Национальной в смысле освободительной, антиимпериалистической и демократической в смысле народной, прогрессивной и в политическом, и в социально-экономическом плане.

В современных социально-экономических условиях Аргентины и других государств, развивающихся по капиталистическому пути, это закономерная, объективная альтернатива, противостоящая проимпериалистической и неоколониалистской по своей сущности политике превращения страны в вечного должника международного капитала.

Национально-демократическая альтернатива экономического развития страны определяется не той или иной формой правления, а классовым содержанием власти. Главный критерий, который может обеспечить реализацию прогрессивной альтернативы экономического развития в Аргентине, — определяющая роль в этом процессе народных масс.

И. А. БУНЕГИНА,
кандидат экономических наук

НОВАЯ РОЛЬ БРАЗИЛИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Формирование регионального «центра силы»

До сравнительно недавнего времени мир воспринимал Бразилию главным образом как «кофейную державу». В этом нет ничего удивительного, поскольку до сих пор на нее приходится примерно $^1/_3$ мирового производства кофе.

Этот факт сыграл большую роль в формировании традиционного представления о Бразилии только как о поставщике продовольственных и сырьевых товаров. Стереотип так прочно укоренился в нашем сознании, что стал помехой реальному восприятию глубинных процессов в экономике этой страны.

«Прозрение» наступило в начале 80-х годов, когда Бразилия запретила до 1992 г. ввоз микроэлектроники и ее компонентов. Принятый в стране в 1984 г. закон предусматривал также, что иностранные компании в течение восьми лет не могут учреждать свои предприятия в этой отрасли или создавать смешанные компании с участием бразильского капитала, даже если последний будет в них преобладать. Иными словами, бразильский рынок микроэлектроники был зарезервирован только за национальными предприятиями.

Но ведь закрытие рынка свидетельствовало о том, что национальные предприятия будут удовлетворять внутренний спрос за счет собственного производства. Это означало, что «кофейная держава» уже вступила в эру микроэлектроники.

Конечно, прорыв Бразилии на передовые рубежи научно-технического прогресса произошел не вдруг, но приведенный пример лишний раз подтверждает, что необходимо решительно освобождаться от стереотипных представлений и подходов к изучению экономических проблем латиноамериканских стран. Сказанное тем более относится к Бразилии, которая, оставаясь по сей день «кофейной державой», в то же время уже на рубе-

же 60-х — 70-х годов вошла в группу новых индустриальных государств.

Ныне Бразилия — не только крупнейшая страна Латинской Америки, но и наиболее развитое в экономическом отношении государство этого региона. По объему ВВП (325 млрд. долл. в 1987 г.) она занимает восьмое место в капиталистическом мире, причем свыше $^1/_3$ его создается в промышленности.

Отметим, что промышленность развивается опережающими темпами по сравнению с ВВП и начиная с 60-х годов фактически определяет общие темпы экономического роста страны.

Бразилия располагает значительным промышленным потенциалом, основу которого составляют такие отрасли тяжелой промышленности, как горнорудная, нефтедобывающая и нефтеперерабатывающая, металлургическая, металлообрабатывающая, машиностроительная, химическая и нефтехимическая.

По производству отдельных видов промышленной продукции страна с середины 80-х годов входит в первую десятку развитых государств капиталистического мира. Так, по выплавке стали и строительству судов она занимает четвертое место, по производству алюминия и тракторов — пятое, средних турбовинтовых самолетов и военной техники (бронетранспортеров, танков и т. п.) — шестое, электронных вычислительных машин — седьмое, автомобилей — восьмое, металлорежущих станков и кузнечно-прессового оборудования — десятое. В 1987 г. Бразилия, кроме того, стала девятым в мире государством, обладающим технологией полного цикла обогащения урана.

Показателем индустриального развития служит и выход Бразилии на мировой рынок в качестве экспортера промышленной продукции, в том числе машин и оборудования, а также инженерно-технических услуг и технологий. Благодаря высокому технологическому уровню бразильских промышленных предприятий их продукция не уступает требованиям мировых стандартов и в состоянии выдерживать конкуренцию экспортеров из развитых капиталистических государств.

Под влиянием научно-технической революции в 80-е годы в Бразилии ускорился процесс становления и динамичного развития прогрессивных отраслей промышленности — микроэлектроники, робототехники, биотех-

нологии, производства новых материалов и химических товаров с высокой степенью обработки, телемеханики, авиакосмической промышленности и др. Это означает, что в стране происходит формирование нового технологического базиса, опирающегося на наукоемкие виды производств.

Достигнутые Бразилией за сравнительно короткие сроки впечатляющие результаты в наращивании промышленного и научно-технического потенциалов, ее новая роль в международном капиталистическом разделении труда и превращение в конкурента для развитых государств, наконец, более активное участие в решении глобальных проблем мировой политики — все это дает основания полагать, что мы являемся свидетелями формирования на Латиноамериканском континенте регионального «центра силы».

Новые явления в экономике Бразилии были обусловлены действием как объективных, так и субъективных факторов.

В числе первых важную роль в индустриальном росте страны сыграло наличие необходимых внутренних предпосылок — обширной территории, огромных природных богатств, больших трудовых ресурсов в сочетании с накоплением значительных доходов от вывоза кофе и других продовольственных и сырьевых товаров.

Однако реализация этих огромных объективных возможностей экономического роста началась в Бразилии под влиянием субъективного фактора — четко выраженной политической воли ее правящих кругов, взявших твердый курс на создание в стране развитого капиталистического общества. Находившийся в 1964—1985 гг. у власти военный режим преследовал цель любой ценой «построить в Бразилии при жизни одного поколения современное развитое капиталистическое общество и вывести страну к концу нынешнего столетия в число великих держав».

Решению этой амбициозной задачи была полностью подчинена экономическая политика правительства на протяжении двух последних десятилетий.

Экономическая модель авторитарного режима основывалась на политике, направленной на увеличение государственных инвестиций в экономику, создание мощного государственного сектора, поощрение крупного национального предпринимательства, широкое привлече-

ние иностранного капитала, проведение активного замещения импорта собственным производством в сочетании с государственным стимулированием экспорта промышленной продукции.

Важную роль сыграло также сохранение на протяжении двух десятилетий политической стабильности в стране, которая базировалась на подавлении военным режимом демократических свобод и жестокой эксплуатации трудящихся.

Результаты подобной политики оказались весьма противоречивыми. С одной стороны, такая политика привела к возникновению в стране в 70-е годы экономического бума, получившего название бразильского «чуда». С другой стороны, она имела ряд негативных экономических последствий.

Индустриальный рост Бразилии сопровождался увеличением структурных диспропорций в ее экономике. Форсируемое промышленное развитие осуществлялось за счет растущей несбалансированности государственных финансов и широкого привлечения иностранного капитала. Неизбежным следствием этого стали усиление эксплуатации страны транснациональными компаниями, обострение противоречий между Бразилией и развитыми капиталистическими государствами, беспрецедентный рост внешнего долга.

В стране начал нарастать инфляционный процесс, усилились социальные контрасты и противоречия. Все это свидетельствовало о том, что бразильское «чудо» не принесло пользы народным массам и было достигнуто ценой огромных социальных лишений.

Обострившиеся проблемы в условиях авторитарного режима не были решены и в качестве тяжелого наследства достались нынешнему гражданскому правительству Бразилии.

Бразильская модель «смешанной» экономики основывалась на тесном союзе и взаимодействии между государственным капитализмом и частным сектором, причем цель такого союза заключалась в развитии и укреплении частного предпринимательства при содействии государства.

Одной из важнейших сторон деятельности государства было создание и развитие базисных отраслей тяжелой промышленности и производственной инфраструктуры. Государство инвестирует в эти отрасли значитель-

ные капиталы, сооружает крупные предприятия и осуществляет непосредственную предпринимательскую деятельность. В результате к началу 80-х годов на государственный сектор приходилось уже около 40% всей промышленной продукции Бразилии.

Развитие капиталоемких отраслей при участии государства, с одной стороны, подготовило необходимую топливно-сырьевую базу для частного сектора промышленности, а с другой — способствовало снижению издержек производства этого сектора благодаря гарантированным поставкам электроэнергии, нефти, черных металлов и других видов сырья по государственным ценам.

Государство выступило также инициатором создания и развития в стране ряда новых для нее отраслей — автомобильной, тракторной, судостроительной, нефтехимической, авиационной, микроэлектроники. И хотя предпринимательская деятельность в этих отраслях (за исключением авиационной) осуществлялась частными компаниями, в том числе иностранными, государство сыграло решающую роль в законодательном обеспечении для них благоприятных условий.

Учитывая, что в частном секторе бразильской промышленности в 60-е годы преобладали преимущественно средние и мелкие предприятия, государство с начала 70-х годов становится на путь всемерного поощрения развития в стране крупного частного национального предпринимательства. С этой целью был издан закон, стимулирующий слияние и объединение национальных предприятий в более мощные производственные единицы.

Государство предпринимает ряд мер, направленных на расширение внутреннего рынка в интересах частных предпринимателей. Так, в 70-е годы оно активизирует политику регионального развития. В этот период разрабатываются планы экономического развития отдельных регионов и создаются специальные государственные организации для их осуществления (Управление по развитию Северо-Востока, Управление по развитию Амазонии, Управление по развитию Центрального Запада и т. д.).

Одновременно государство поощряет широкое привлечение в страну иностранных инвесторов, создавая для них исключительно благоприятные условия. Иностран-

ные компании в законодательном порядке фактически приравниваются в своих правах к национальным. Это способствует усилению притока иностранного капитала в Бразилию, особенно в ее промышленность, куда в 70-е годы направлялось до 80% иностранных инвестиций.

Не следует, однако, думать, что, привлекая иностранные компании к развитию промышленности, Бразилия отдавала им на откуп эту отрасль. Особенность ее политики в отношении иностранного капитала заключается в том, что, не ограничивая его ввоза, равно как и вывоза прибыли, она применяет такие механизмы регулирования, с помощью которых страна не только смогла направить иностранный капитал в нужные ей отрасли, но и поставить определенные пределы его проникновению.

Государственная защита и стимулирование развития национальной промышленности осуществлялись с помощью политики замещения импорта собственным производством, которую Бразилия настойчиво проводила на протяжении нескольких десятилетий, высокого протекционистского таможенного тарифа, жесткого импортного регулирования.

Этой же цели служила и технологическая политика, направленная на обеспечение финансовой поддержки государством национальных компаний, занимающихся разработкой новых технологий или осуществляющих модернизацию технологических процессов, и на совершенствование методов управления производством на своих предприятиях.

Вместе с тем в отличие от большинства других развивающихся государств, применявших протекционистскую защиту промышленности и проводивших политику импортзамещения, Бразилия гибко сочетала эти меры с активным государственным стимулированием промышленного экспорта. Ее правящие круги стали ориентироваться в своей политике на экспорт промышленной продукции как на главный фактор экономического роста страны уже с середины 60-х годов.

Именно в этот период правящие круги выдвинули новую концепцию роли экспорта, в соответствии с которой он стал рассматриваться как «стратегический фактор развития национальной экономики». Экспорт был

признан главным импульсом экономического роста страны и стал всемерно поощряться государством.

С начала 70-х годов государство стало официально ориентировать бразильских экспортеров на необходимость проведения так называемой агрессивной экспортной политики. Под этим понимались инициативная, наступательная тактика экспортеров на внешнем рынке, их активное участие в конкурентной борьбе, использование любой возможности для продвижения бразильской промышленной продукции на новые рынки.

Одновременно государство взяло на себя заботу о создании в стране экспортной инфраструктуры, стало проводить политику стимулирования с помощью налоговых и кредитных льгот не только экспорта готовых изделий, но и самого производства промышленной продукции на экспорт. Принятие этих мер означало, что Бразилия фактически перешла к модели развития, базирующейся на экспортной ориентации промышленного производства.

Результаты этого выбора не замедлили сказаться. С середины 60-х годов вывоз промышленной продукции стал быстро расти В 70-е годы эта тенденция усилилась, и готовые изделия превратились в первую по значению статью бразильского эскпорта, оттеснив на второй план традиционный экспортный товар — кофе. Только за 1970—1979 гг. доля готовых изделий в экспорте Бразилии увеличилась с 16 до 56%.

К концу 80-х годов их доля в бразильском экспорте превысила 70% (71,3% в 1988 г.). При этом основой экспорта стала продукция важнейших отраслей тяжелой промышленности.

О роли экспорта в развитии бразильской промышленности наглядное представление дает пример машиностроения. Эта отрасль, которая обычно служит индикатором уровня индустриализации, является наиболее динамичным сектором в промышленности страны. Темпы ее прироста в 80-е годы вдвое превышают темпы прироста всего промышленного производства, при этом на машиностроение приходится $^1/_3$ всей промышленной продукции.

В настоящее время машиностроение — достаточно развитая и диверсифицированная отрасль, которая обеспечивает потребности внутреннего рынка за счет собственного производства примерно на 80%. В ряде отрас-

лей этот показатель значительно выше. Например, по энергетическому оборудованию он составляет 95%, по автомобилям — 100%.

Продукция бразильских машиностроительных предприятий достаточно конкурентоспособна, и это позволяет Бразилии быстро наращивать ее экспорт, который в первой половине 80-х годов составлял в среднем 3,5 млрд. долл. в год. Причем начиная с 1981 г. он стабильно превышал ввоз оборудования в страну. Более половины бразильского экспорта машинотехнической продукции приходится на промышленное оборудование, остальное — на средства транспорта.

Новым явлением в 80-е годы стал вывоз отдельных видов наукоемкой машинотехнической продукции, в частности транзисторов и других полупроводниковых приборов, ЭВМ, оборудования для дистанционной связи и т. д., что свидетельствует о качественном росте бразильского машиностроительного комплекса.

Экспортная ориентация не только способствовала развитию бразильской промышленности, но и в известной мере увеличила возможности страны адаптироваться к неблагоприятным ситуациям в мировом капиталистическом хозяйстве, например энергетическому и циклическим кризисам. Так, будучи крупным импортером нефти, Бразилия сумела в значительной степени уменьшить негативные последствия энергетического кризиса для своей экономики, разработав технологию использования этилового спирта, получаемого из сахарного тростника, в качестве моторного топлива для автомобилей.

В короткие сроки в стране было создано производство этого альтернативного вида топлива, на которое был переведен как существующий автомобильный парк, так и вновь выпускаемые автомобили. Это позволило Бразилии сократить расходы на импорт нефти, цены на которую в годы энергетического кризиса резко возросли. Кроме того, страна получила новый источник валютных поступлений, став экспортером этилового спирта.

Примечательно также, что в первой половине 80-х годов в условиях длительного ухудшения конъюнктуры на мировом рынке сырьевых товаров Бразилия добилась существенного увеличения своего экспорта, который за 1980—1986 гг. вырос на 30%. Это явилось прямым следствием перестройки его товарной структуры под влиянием ускорившейся индустриализации страны.

Сказанное позволяет сделать такой вывод: государственное стимулирование производства на экспорт способствует не только росту промышленного потенциала Бразилии, но и ослаблению уязвимости ее экономики от конъюнктуры сырьевых рынков, меняет ее статус в системе международного капиталистического разделения труда, закрепляя за ней роль экспортера готовых изделий, инженерно-технических услуг и технологий.

Вместе с тем наращивание промышленного потенциала и превращение Бразилии в региональный «центр силы» не ограждают экономику страны от периодических спадов деловой активности, обусловленных закономерностями капиталистического способа производства.

Это подтверждается хотя бы тем, что в 1981—1983 гг. страна пережила самый глубокий с 30-х годов экономический кризис, а затем после непродолжительного оживления и подъема в 1987 и 1988 гг. снова вступила в полосу экономического спада, вызванного ослаблением инвестиционной деятельности вследствие оттока финансовых ресурсов в связи с необходимостью погашения огромного внешнего долга.

Тем не менее «запас прочности», накопленный экономикой страны в предшествующие годы, и в особенности укрепление ее позиций на мировом рынке позволяют ей противостоять этим потрясениям.

Важную роль играет и происходящий в настоящее время в Бразилии процесс технологического обновления традиционных и интенсивного развития прогрессивных отраслей промышленности, который создает необходимые импульсы для дальнейшего экономического роста страны.

Сотрудничество и противоборство с ТНК

Вследствие недостаточного уровня внутреннего накопления Бразилия широко использует для финансирования своего экономического развития иностранный капитал как в форме прямых частных инвестиций, так и в виде займов международных кредитных учреждений и коммерческих банков отдельных развитых капиталистических государств. Активное привлечение иностранного капитала в страну в 60—80-е годы по времени совпадает с небывалым усилением экспансии ТНК в Бразилии,

которая благодаря огромным природным ресурсам, дешевой рабочей силе и емкому внутреннему рынку становится одной из выгоднейших сфер приложения их капиталов.

Однако во взаимоотношениях Бразилии с ТНК отчетливо прослеживаются две тенденции.

Первая тенденция заключается в стремлении к сотрудничеству с транснациональными корпорациями в целях получения валютных средств, оборудования, технологий, организационного и управленческого опыта ТНК, а также использования их для решения задач развития национальной экономики.

Вторая тенденция характеризуется усилением противоборства с ТНК, обусловленного негативным отношением Бразилии к росту их экспансии и упрочению позиций в ее экономике.

В связи с этим в отношениях с ТНК Бразилия пытается проводить такую политику, которая, создавая благоприятные условия для их деятельности в стране, в то же время не ущемляла бы ее национальных интересов. Это выражается в том, что Бразилия, используя различные экономические механизмы, ставит определенные пределы проникновению иностранного капитала, стремясь тем самым уменьшить свою финансовую и технологическую зависимость от центров мирового капитализма.

Благодаря весьма либеральному законодательству, регулирующему поступление в страну иностранных капиталовложений, в Бразилии создан наиболее благоприятный в Латинской Америке инвестиционный климат. Иностранный капитал может быть инвестирован во все отрасли бразильской экономики, за исключением тех, которые связаны со специфическими интересами государства или с национальной безопасностью страны.

Любая компания, учрежденная в соответствии с бразильскими законами, независимо от доли участия в ней иностранного капитала, считается бразильской. Ей предоставляется такой же правовой режим, как и национальной компании. Она пользуется всеми налоговыми, таможенными и кредитными льготами при вложении капитала в отрасли или географические районы страны, рассматриваемые правительством как приоритетные, развитие которых на данном этапе отвечает задачам его экономической политики.

Благоприятные и стабильные условия для деятельности иностранного капитала обусловили его значительный приток в страну. Особенно интенсивный рост прямых частных иностранных инвестиций в экономику происходил в 70-е годы, когда их общая сумма возросла в 7 раз (с 2,3 млрд. долл. в 1970 г. до 16 млрд. долл. в 1979 г.).

Ухудшение общехозяйственной конъюнктуры в стране вследствие экономического кризиса 1981—1983 гг. и последующего спада деловой активности в 1987—1988 гг. отразилось на темпах роста инвестиций ТНК в Бразилии. Тем не менее за 1980—1986 гг. их общая сумма увеличилась с 17,5 млрд. до 27,8 млрд. долл. и по состоянию на конец марта 1987 г. (последняя дата, на которую имеются данные) оценивалась в 28,8 млрд. долл. По этому показателю Бразилия прочно занимает первое место не только среди государств Латинской Америки, но и всего развивающегося мира.

Большая часть (в 1986 г. 80%) иностранных капиталовложений поступает в страну из ведущих капиталистических государств (США, ФРГ, Японии, Швейцарии, Великобритании, Италии, Франции). За 1970—1986 гг. объем их инвестиций в Бразилии увеличился с 2 млрд. до 22,4 млрд. долл.

Главным инвестором являются США. Их капиталовложения в абсолютном выражении непрерывно растут, однако доля США в общей сумме прямых частных иностранных инвестиций в Бразилии снижается.

Эта тенденция, наметившаяся в 70-е годы, стала особенно отчетливой в 80-е годы. За 1970—1986 гг. капиталовложения США в Бразилии возросли в 8 раз — с 986 млн. до 8 млрд. долл., тогда как их доля в общей сумме иностранных инвестиций сократилась за этот период с 42 до 28,7%.

Причина заключается в более быстром росте капиталовложений ряда западноевропейских стран, в частности ФРГ, Швейцарии, Италии, Франции, а также Японии. Если в 1970 г. инвестиции перечисленных стран, вместе взятых, составляли лишь немногим более 1/2 суммы американских капиталовложений в Бразилии, то в 1986 г. они превышали ее на 43%.

Основной сферой приложения иностранного капитала в Бразилии является промышленность. За 1971—1986 гг. его приток в эту отрасль возрос с 2,4 млрд. до

22,3 млрд. долл., в том числе в обрабатывающую промышленность — с 2,4 млрд. до 21,5 млрд. долл.

Несмотря на такой рост, удельный вес капиталовложений в промышленность в общей сумме инвестиций ТНК снизился за эти годы с 83 до 73% (в обрабатывающую промышленность — с 82 до 70%). Это связано с более быстрым расширением капиталовложений в сферу услуг.

В обрабатывающей промышленности главной сферой приложения капиталов ТНК стали четыре важнейшие отрасли — машиностроение, металлургия, химия и нефтехимия. В 1986 г. на них приходилось 70% всех прямых частных иностранных капиталовложений в обрабатывающую промышленность и более половины их общей суммы, поступившей в страну.

Рост иностранных капиталовложений в бразильскую промышленность привел к значительному укреплению позиций ТНК в этой отрасли экономики. Согласно исследованию Национального банка экономического и социального развития Бразилии (БНДЭС), относящемуся к 1978—1986 гг., на предприятия обрабатывающей промышленности, контролируемые иностранным капиталом (к их числу были отнесены все фирмы, в которых иностранное участие составляет свыше 10%), приходилось 30% промышленного производства, 27,5% общей суммы реализации промышленной продукции на внутреннем рынке страны, 38,3% экспорта готовых изделий и 17,9% всего импорта Бразилии.

Если взять только те предприятия, в которых доля участия иностранного капитала превышает 50%, а они составляли 73% всех обследованных предприятий, то окажется, что на их долю приходилось 22,5% общей суммы продаж промышленной продукции на внутреннем рынке и 31,2% экспорта готовых изделий. Следует иметь в виду, что приведены общие цифры, касающиеся всей обрабатывающей промышленности, фактические же показатели, характеризующие позиции иностранных компаний в отдельных отраслях, гораздо больше.

По данным того же исследования, удельный вес иностранных компаний в продажах промышленной продукции на внутреннем рынке страны был равен: в производстве напитков — 73%, фармацевтических продуктов — 71, средств транспорта — 68, целлюлозы и бумаги — 63, парфюмерии и мыла — 53, электротехниче-

ских изделий — 44, цветных металлов — 44 и продукции общего машиностроения — 41%.

Эти данные позволяют сделать вывод, что в отдельных отраслях обрабатывающей промышленности ТНК занимают господствующие позиции.

За участие иностранных компаний в развитии промышленности Бразилия расплачивается ценой постоянного оттока из страны значительных финансовых средств, которые ТНК вывозят в виде прибыли за границу. По данным БНДЭС, только за 1978—1986 гг. суммарный вывоз прибыли на иностранные капиталовложения составил 7,2 млрд. долл.

По подсчетам автора, норма прибыли на иностранные инвестиции в Бразилии (отношение вывезенной прибыли к общей сумме прямых частных иностранных капиталовложений) в 1986 г. была равна 4,7%. Фактически же этот показатель был выше поскольку более 1/3 общей суммы прямых частных иностранных капиталовложений в Бразилии приходится на реинвестиции. Если исключить реинвестиции, то норма прибыли, по нашим подсчетам, возрастет до 7%.

К этому следует добавить, что, кроме прибыли, Бразилия ежегодно переводит за границу огромные средства в счет погашения иностранных займов и процентов по ним. По официальным данным, в истекшем десятилетии эти выплаты составляли в среднем 4,6 млрд. долл. в год, а в 1980—1986 гг. возросли до 10,5 млрд. долл., в том числе за счет процентов по займам они увеличились с 1,7 млрд. до 7,2 млрд. долл. в год.

Только в 1986 г., по нашим подсчетам, общая сумма вывезенных из Бразилии средств в виде прибыли, выплат в счет погашения займов и процентов по ним достигла 15 млрд. долл.

И тем не менее страна продолжает активно привлекать иностранный капитал. Вот почему интересно рассмотреть роль ТНК в процессе экономического развития Бразилии с несколько необычной для нас точки зрения, а именно попытаться выяснить, в чем заключаются реальные выгоды от деятельности транснациональных компаний для экономики страны.

Прежде всего следует иметь в виду, что иностранные инвестиции дают возможность Бразилии увеличить общий объем капиталовложений в промышленность, стимулируют создание крупных предприятий, способствуют

внедрению передовых методов производства на основе использования современного оборудования и новых технологий, ведут к определенной экономии валюты по мере развития иностранными компаниями производства товаров, которые ранее импортировались в страну. Помимо этого, иностранные предприятия, контролируемые ТНК, способствуют распространению организационно-управленческого опыта, а также опыта, связанного с развитием современного маркетинга.

Иностранные компании, действующие в Бразилии, оказывают значительное влияние и на технический уровень национальных предприятий. Чтобы выдержать конкуренцию на внутреннем рынке, национальные фирмы вынуждены осуществлять техническую модернизацию своих предприятий, совершенствовать методы организации производства и сбыта готовой продукции, перенимая опыт ТНК. Стремясь получить от иностранных инвесторов современное оборудование и технологию, национальные компании прибегают к созданию смешанных предприятий с их участием.

Предприятия с участием иностранного капитала играют важную роль в развитии производства, ориентированного на экспорт, и в повышении конкурентоспособности бразильских товаров на мировом рынке. Они участвуют непосредственно и в увеличении самого экспорта. Национальные фирмы, будучи их партнерами в смешанных компаниях, стремятся использовать внешнеторговые связи ТНК для сбыта бразильских товаров.

Иностранный капитал привлекается и к решению задач регионального развития, в особенности экономически отсталых районов страны, таких, как Северо-Восток и Амазония. К примеру, в Амазонии при его участии осуществляется финансирование строительства ряда крупномасштабных народнохозяйственных объектов — ГЭС «Тукуруи» мощностью 8 млн. кВт, комплекса по производству глинозема и алюминия мощностью соответственно 800 тыс. и 320 тыс. т в год, ведется разработка крупных месторождений железной руды и бокситов.

Отметим, что, проводя политику сотрудничества с иностранным капиталом, Бразилия получила возможность в сравнительно короткие сроки и без крупных затрат собственных валютных средств создать многие отрасли тяжелой промышленности, включая современное

машиностроение. При этом выпуск промышленной продукции не только обеспечивает потребности внутреннего рынка, но и позволяет осуществлять значительный экспорт готовых изделий. Кроме того, удалось существенно повысить технический уровень и конкурентоспособность важнейших отраслей обрабатывающей промышленности.

Все это в конечном итоге способствовало быстрому наращиванию экономического потенциала страны, опираясь на который Бразилия теперь все более уверенно вступает в противоборство с ТНК. При этом, не устанавливая никаких количественных пределов ввозу иностранного капитала и вывозу прибыли, правительство в то же время разработало весьма гибкие формы и методы ограничения деятельности ТНК в интересах развития национальной экономики.

Одной из таких форм является, например, закон о национальном аналоге. Его суть заключается в том, что он не разрешает ввоз в Бразилию товаров, имеющих национальный аналог. Так, при вложении капитала в форме оборудования иностранный инвестор должен получить предварительное разрешение в виде сертификата Банка Бразилии, удостоверяющего, что ввозимое оборудование не имеет национального аналога.

Если капитал ввозится в виде патентов, лицензий и ноу-хау, то такое предварительное разрешение выдает Национальный институт промышленной собственности (ИНПИ). В нем должно быть указано, что ввозимая технология не только не имеет национального аналога, но и не является устаревшей. При отсутствии указанных разрешений ввоз иностранного капитала невозможен.

Цель таких ограничений в том, чтобы стимулировать ввоз в страну передовой технологии и оборудования, отличающегося технологической новизной и высоким качеством.

Другой специфически бразильский способ ограничения деятельности ТНК — так называемый закон о национализации готовой продукции, предусматривающий прогрессивное увеличение доли произведенных национальными предприятиями частей, узлов и компонентов в готовой продукции, выпускаемой предприятиями, созданными с участием иностранного капитала.

В соответствии с этим законом для каждого вида оборудования, производимого иностранным предприяти-

ем, устанавливается срок «национализации» готовой продукции, по истечении которого выпускаемое оборудование должно на 100% состоять из частей, узлов и компонентов, производимых национальными предприятиями.

При этом начальная доля частей и узлов национального производства в готовой продукции для большинства видов оборудования составляет в среднем 90%. Это позволяет национальным компаниям в течение сравнительно короткого срока — обычно в пределах 3—5 лет в зависимости от сложности оборудования — довести «национализацию» готовой продукции до 100%.

Примечательно, что закон распространяется не только на поставку оборудования в разобранном виде для последующей сборки в стране, но и на соглашения о кооперированном производстве, а также, что особенно важно, на передачу технологии. Чтобы избежать применения этого закона к их деятельности, ТНК вынуждены постоянно уделять внимание модернизации технологических процессов на своих предприятиях в Бразилии и обновлять ассортимент выпускаемой продукции.

Ограничительные правила действуют в Бразилии и в отношении ввоза иностранным инвестором оборудования для вновь строящихся в стране предприятий. Они предусматривают, что доля импортного оборудования на таких предприятиях не должна превышать в среднем 25%, а в отдельных отраслях промышленности этот показатель должен быть еще ниже. Так, в черной металлургии он не может быть более 20%, в химической, целлюлозно-бумажной промышленности и производстве станочного оборудования — 15 и в электроэнергетике — 5%.

Заказы на остальное оборудование должны быть размещены на бразильских предприятиях. Это дает возможность последним не только увеличивать выпуск продукции, но и повышать ее качество в соответствии с техническими требованиями зарубежного инвестора, строящего предприятие.

Применение этого ограничения направлено против использования ТНК контрактов на поставку оборудования для предприятий, возводимых «под ключ», поскольку именно такая форма передачи технологии позволяет им устанавливать более полный контроль над предприятием и избегать реальной передачи технологии, подме-

няя ее продажей инструкций по эксплуатации оборудования.

Вместе с тем ввоз в страну оборудования для предприятий, возводимых «под ключ», разрешается в том случае, если их продукция полностью идет на экспорт. Это свидетельствует о гибкости ограничительного механизма, действующего с учетом экономических интересов страны.

Бразилия установила в законодательном порядке определенные ограничения и в отношении допуска иностранного капитала в отдельные отрасли. Для него полностью закрыты газетно-издательское дело, связь, радиовещание, телевидение, автомобильные, речные и воздушные перевозки грузов внутри страны, эксплуатация энергоресурсов и континентального шельфа.

Частично закрыты рыболовство, исследования в целях последующего использования минерального сырья, микроэлектроника, банковское дело, страхование, а также инженерно-технические и консультационные услуги правительственным учреждениям, за исключением тех случаев, когда бразильские компании некомпетентны оказывать подобные услуги.

В связи с принятием в октябре 1988 г. новой конституции в Бразилии введены некоторые дополнительные ограничения деятельности иностранных компаний в нефтяной и горнодобывающей промышленности. Например, им запрещено заключать с государственной нефтяной компанией «Петробраз» новые «контракты риска», на основе которых с 1975 г. они могли производить разведку и добычу нефти на территории страны.

Не ограничивая перевод прибыли иностранными компаниями, Бразилия вместе с тем сумела экономически заинтересовать зарубежных инвесторов в том, чтобы не вывозить большую часть прибыли из страны, а вкладывать ее либо в расширение своих производственных мощностей, либо в создание новых промышленных предприятий. Для этого используется гибкий налоговый механизм, который стимулирует реинвестицию прибыли в Бразилии.

Он предусматривает, что при переводе прибыли в пределах до 12% зарегистрированного капитала налоги не взимаются. В случае если в течение трех лет ее ежегодный перевод в среднем превышат 12%, то взимается прогрессивно возрастающий налог.

Так, при переводе прибыли от 12 до 15% зарегистрированного капитала налог составляет 40%, от 15 до 25% — 50 и свыше 25 — 60%. Не желая платить сверхналоги, иностранные инвесторы обычно переводят прибыль только в размере до 12%, а остальую часть реинвестируют в стране.

Весьма жесткие ограничения установлены в Бразилии при переводе «ройалти» (долевое отчисление от валовой прибыли или суммы продаж готовой продукции), платежей за использование лицензий, патентов, ноу-хау, оказание технической помощи и управленческих услуг. В частности, перевод «ройалти» ограничен не только предельными размерами, но и предельным сроком, причем размер платежей зависит от отрасли промышленности.

Для отраслей тяжелой промышленности, например производства автомобилей, тракторов, судов, электротехнического оборудования, топлива, нефтехимических продуктов, удобрений, в технологическом обновлении которых Бразилия особенно заинтересована, установлен максимальный лимит для перевода «ройалти» — 5% от суммы продаж продукции. Для других отраслей этот показатель является более низким и составляет от 1 до 4%.

Отметим, что платежи в счет «ройалти» могут производиться не более пяти лет от начала продажи нового продукта на бразильском рынке. При этом их перевод в соответствии с действующим законодательством осуществляется только национальными или смешанными компаниями с преобладающим участием национального капитала.

Это ограничение направлено на пресечение злоупотреблений филиалов и дочерних компаний ТНК, которые искусственно завышали платежи в счет «ройалти», чтобы под видом этих платежей переводить за границу прибыль сверх 12% зарегистрированного капитала, подлежащую обложению прогрессивным налогом.

Стремясь к достижению большей технологической независимости, Бразилия регулирует также и закупки иностранной технологии. Выше говорилось, что при ее ввозе ИНПИ должен дать заключение, что она не является устаревшей и не имеет национального аналога. Помимо этого, он обязан одобрять все контракты на передачу технологии.

ИНПИ не разрешает заключать контракты, содержащие оговорки, которые запрещают или сужают экспорт готовой продукции, изготовленной на базе ввезенной технологии, в определенные страны или регионы, ограничивают право покупателя вносить изменения в технологию и осуществлять собственные технические разработки и т. д.

Гибкая система налоговых льгот используется Бразилией и для того, чтобы направить иностранные инвестиции в приоритетные отрасли или те районы страны, развитие которых является первоочередной задачей. Иностранные инвесторы, вкладывающие капитал в такие отрасли или районы, освобождаются от уплаты подоходного налога, налога на промышленные изделия, налога на обращение товаров, им предоставляется возможность пользоваться государственными кредитами по низким процентам.

Кроме того, в качестве дополнительного стимула им может быть предоставлено право беспошлинного ввоза оборудования в течение определенного периода.

Одним из важных направлений политики Бразилии в отношении ТНК является поощрение их деятельности по организации в стране производства, ориентированного на экспорт, и последующему его развитию. С этой целью используются так называемые соглашения о специальных экспортных программах, которые соответствующие государственные организации заключают с предприятиями ТНК, действующими в Бразилии.

По условиям таких соглашений иностранным компаниям предоставляются льготы в форме снижения таможенных пошлин на 50—90% при ввозе необходимого оборудования и компонентов, освобождения их от применения закона о национальном аналоге и от уплаты налогов. Это обусловлено обязательством иностранной компании выполнить в течение определенного срока (от 5 до 10 лет) экспортную программу в объеме, втрое превосходящем стоимость импорта, осуществляемого на льготных условиях.

Конечно, рассмотренные выше формы ограничения деятельности ТНК далеки от радикальных и не затрагивают основ действующего в Бразилии в целом либерального режима инвестирования иностранного капитала. Вместе с тем они, несомненно, играют важную роль в защите экономических интересов страны.

Об их результативности свидетельствует ответная реакция, которую они вызывают, например, у американских ТНК — главных инвесторов в этой стране. В частности, введение Соединенными Штатами Америки в 1987—1988 гг. в одностороннем порядке экономических санкций против Бразилии в ответ на принятые ею меры по защите своего внутреннего рынка средств информатики от проникновения ТНК, а также за «нарушение» ею патентных прав американских фармацевтических компаний наглядно показывает, какое ожесточенное сопротивление оказывают транснациональные корпорации любым попыткам Бразилии подчинить сотрудничество с ними интересам развития национальной экономики.

Ставка на экспортную экспансию

Характерными чертами экономического развития Бразилии в 70—80-е годы стали быстрое наращивание объема экспорта и коренная перестройка его товарной структуры. Это привело к изменению ее роли в международном капиталистическом разделении труда.

Из страны, в вывозе которой традиционно преобладали сырьевые и сельскохозяйственные товары, она превратилась в сравнительно крупного экспортера промышленных изделий, в том числе машинотехнической продукции.

В 1987 г. вывоз промышленных изделий достиг 18 млрд. долл., или 68,7% всего экспорта страны. При этом ведущее место в нем заняла продукция основных отраслей тяжелой промышленности — машиностроения, металлургии, химии. В 1987 г. на эти отрасли приходилось 42% бразильского экспорта промышленных изделий.

Материальные предпосылки для структурных изменений в экспорте Бразилии сложились под влиянием интенсивного роста ее промышленного потенциала. Однако практическая реализация указанных предпосылок стала возможна лишь благодаря целенаправленной экономической политике правительства, которое с конца 60-х годов взяло курс на максимальное расширение экспорта в целом, и в первую очередь промышленных изделий.

Для воплощения в жизнь модели развития, базирую-

щейся на экспортной ориентации промышленного производства, в стране был создан эффективный механизм экономического стимулирования не только экспорта товаров и услуг, но и промышленного производства на экспорт, а также деятельности, связанной с продвижением бразильских товаров на внешний рынок.

Поскольку бразильский опыт представляет несомненный интерес, проанализируем его более подробно.

В арсенале бразильских методов экономического стимулирования экспорта наибольшее значение имеют гибкая валютная политика, система налоговых и таможенных льгот, государственное финансирование производства экспортной продукции и экспорта товаров и услуг, страхование экспортных кредитов, а также предоставление различных льгот предприятиям, выполняющим специальные экспортные программы.

Применение гибкого валютного курса является одним из важнейших инструментов стимулирования бразильского экспорта. Страна начала использовать его с 1968 г., введя практику регулярных мини-девальваций национальной валюты. Небольшие ежемесячные, а с 1985 г. еженедельные понижения курса национальной валюты по отношению к доллару США позволяют Бразилии постоянно повышать конкурентоспособность своей экспортной продукции, в значительной степени уменьшая убытки экспортеров от роста инфляции в стране.

Наряду с политикой мини-девальваций другим важным инструментом стимулирования экспорта, который также был введен в 60-е годы и продолжает действовать до сих пор, являются налоговые льготы, предоставляемые производителям экспортных товаров и экспортерам. Последние полностью освобождаются от уплаты налогов на промышленную продукцию и на обращение товаров.

При этом сумма налогов, от выплаты которой они освобождаются, засчитывается им в качестве «кредит—премии» при уплате налогов на промышленную продукцию и обращение товаров с той части готовых изделий, которая реализуется ими на внутреннем рынке. До 1979 г. величина «кредит—премии» исчислялась в зависимости от доли экспорта в общей стоимости промышленной продукции, произведенной предприятием, а с 1981 г. она установлена в размере 15% от стоимости экспорта промышленных изделий.

Это означает, что, продавая товар на внутреннем рынке, экспортер имеет право уменьшить сумму подлежащих выплате налогов на величину, равную 15% стоимости экспортированных им промышленных изделий.

Экспортерам установлены также значительные льготы при выплате подоходного налога. Им разрешено уменьшать облагаемый налогом доход на сумму, соответствующую доле экспортированных промышленных изделий в общей сумме продаж предприятия. Кроме того, им разрешается не платить подоходный налог с сумм, переведенных экспортером за границу в счет комиссионного вознаграждения агентам и банкам, процентов по займам и расходов, связанных с продвижением товара на внешний рынок — рекламой, складированием, участием в выставках, ярмарках и т. п.

Все эти льготы ведут к существенному повышению ценовой конкурентоспособности бразильских товаров на мировом рынке. По подсчетам специалистов, совокупные налоговые льготы позволяют бразильским экспортерам предлагать свою продукцию на внешнем рынке по ценам, которые в среднем на 50% ниже цен, существующих на внутреннем рынке страны на аналогичные товары.

Бразильские производители и экспортеры получают значительные выгоды и от косвенного стимулирования экспорта, которое осуществляется путем предоставления им таможенных льгот при импорте товаров производственного назначения на основе режима «дроу бэк». Этот термин означает возврат таможенных пошлин, налогов и сборов, взимаемых при импорте товара, при условии, что ввезенный товар после переработки, улучшения или включения его в качестве компонента в конечный продукт будет экспортирован.

Предприятия страны, работающие на экспорт, широко используют режим «дроу бэк» для получения на льготных условиях необходимых им в процессе производства импортных компонентов. Кроме того, он применяется для обеспечения комплектующими изделиями национальных производителей оборудования, выигравших международные торги.

Особую роль среди бразильских методов экономического стимулирования экспорта играет государственное финансирование производителей экспортной продукции и экспортеров. Оно охватывает практически все стадии

продвижения товара на внешний рынок — от его производства до приобретения импортером.

Государственное финансирование в Бразилии предоставляется при:

производстве товаров на экспорт;

продвижении и рекламе национальных товаров на внешнем рынке и при экспорте;

экспорте товаров на консигнацию (комиссионная продажа товара со склада, находящегося за границей);

разработке проектов оказания инженерно-технических услуг за рубежом и экспорте таких услуг;

осуществлении бразильских капиталовложений за границей в целях стимулирования экспорта;

прямом финансировании иностранного импортера бразильских товаров.

Эти операции осуществляются за счет средств, выделяемых Центральным банком Бразилии через специально созданную организацию «Фонд финансирования экспорта» и Банком Бразилии. Кредиты предоставляются, как правило, на благоприятных для национальных экспортеров условиях, касающихся процентных ставок и сроков. Для любого срока финансирования устанавливается твердая процентная ставка, которая обычно ниже, чем на внутреннем рынке ссудного капитала.

Сроки финансирования в зависимости от товара варьируют от 180 дней до 8 лет, а при экспорте услуг в зависимости от их объема и характера — от 3 до 12 лет.

Широко практикуется и финансирование бразильских капиталовложений за границей. Фирмам — производителям экспортной продукции или экспортерам, контролируемым национальным капиталом, которые стремятся увеличить свои продажи на внешнем рынке путем создания или приобретения за рубежом предприятий, участия в капитале иностранных фирм, организации за границей торговых представительств и т. д., предоставляются кредиты (до 80% вложенных сумм на срок до 3 лет).

Помимо этого, в Бразилии осуществляется страхование экспортных кредитов за счет государства от коммерческих, политических и чрезвычайных рисков. Коммерческие риски возмещаются в размере до 80%, поли-

тические и чрезвычайные — до 90% от суммы чистых потерь. Под последними понимается сумма предоставленного кредита плюс расходы, обусловленные невыполнением импортером контракта, за вычетом стоимости фактически полученного им товара.

В бразильской концепции наступательной экспортной политики важное место отводится внедрению в торговую практику новых организационных форм. Речь идет в первую очередь о трейдинговых компаниях (торговые предприятия по экспорту), экспортных консорциумах, встречной торговле и развитии экспорта инженерно-технических услуг, которые призваны стимулировать расширение бразильского экспорта в целом и готовых изделий в особенности.

Идея создания трейдинговых компаний появилась в Бразилии в конце 60-х годов после ознакомления с опытом аналогичных японских фирм. Бразилия ассимилировала главным образом организационную структуру японской модели трейдинговых компаний, адаптировав их функции к своим специфическим условиям, в частности к уровню экономического развития страны, задачам дальнейшего индустриального роста и потребностям увеличения экспорта промышленной продукции.

В соответствии с принятым в Бразилии в 1972 г. законом о трейдинговых компаниях последние должны отвечать следующим требованиям: быть акционерным обществом, располагать капиталом не менее установленного законом минимума, контролироваться национальным капиталом и обеспечивать экспорт готовых изделий на 10 млн. долл. в год.

Трейдинговая компания, как правило, сама не занимается выпуском продукции, а закупает готовые изделия у производителей на внутреннем рынке в целях последующей организации их экспорта.

Чтобы заинтересовать бразильские предприятия в сбыте их изделий через трейдинговые компании, законодательство предусматривает, что продажа товаров этим компаниям приравнивается к их экспорту. Это означает, что при продаже своих изделий трейдинговой компании бразильское предприятие получает все налоговые льготы, которые обычно предоставляются при экспорте промышленной продукции.

Закупленные у производителей товары для последующего их вывоза становятся собственностью трейдинго-

вой компании, которая ставит на них свою торговую марку, а затем продает иностранному покупателю от своего имени.

Как и все бразильские экспортеры, трейдинговые компании освобождаются от налогов на промышленную продукцию и на обращение товаров и получают льготы при выплате подоходного налога. Наряду с этим они имеют и некоторые специальные льготы, которые предоставляются им при складировании товаров, предназначенных к экспорту, и при получении банковских кредитов.

Отметим, что складирование товаров играет в деятельности трейдинговых компаний важную роль, поскольку, скупая у множества производителей на внутреннем рынке готовую продукцию, они обычно накапливают ее на складах, прежде чем отгрузить на экспорт. С учетом этого законодательство устанавливает специальный льготный режим для трейдинговых компаний, которые могут держать на складах товары, предназначенные к экспорту, без уплаты налогов в течение года, причем платежи за хранение взимаются с них по преференциальным ставкам. На других бразильских экспортеров этот режим не распространяется.

Трейдинговые компании имеют преимущества и в отношении финансирования их коммерческими банками. Последние обязаны вкладывать 0,5% суммы своих обязательных депозитов в Центральном банке Бразилии в акции трейдинговых компаний. Кроме того, в целях увеличения оборотного капитала таких компаний они должны предоставлять им кредиты в сумме, пропорциональной объему их годового экспорта.

Эти меры сыграли важную роль в укреплении финансовой базы трейдинговых компаний и способствовали активизации их деятельности. Если в 1977 г. в Бразилии было всего 14 трейдинговых компаний, доля которых в ее экспорте составляла лишь 2,5%, то в 1984 г. их число возросло до 180, а доля в экспорте превысила $^1/_3$.

Выступая крупными покупателями товаров на внутреннем рынке страны, трейдинговые компании обеспечивают мелким и средним предприятиям устойчивый сбыт продукции и тем самым создают благоприятные условия для расширения их производства. Одновременно они являются надежным механизмом, обеспечиваю-

щим поступление продукции этих предприятий на внешний рынок, способствуя общему росту экспорта.

Такие компании играют большую роль и в повышении конкурентоспособности промышленных изделий Бразилии на мировом рынке. Благодаря крупным масштабам их торговых операций, значительным финансовым ресурсам, концентрированной экспортной деятельности за рубежом и поддержанию прямых контактов с иностранными покупателями они имеют возможность сокращать расходы при экспорте и предлагать на внешнем рынке товар дешевле, чем отдельные бразильские предприятия. Как крупные экспортеры, трейдинговые компании при переговорах добиваются лучших условий продажи.

Наконец, их важное преимущество заключается в том, что они могут сочетать экспорт товаров с оказанием услуг по разработке промышленных проектов, передаче и закупке технологий.

Например, если экспорт какого-либо изделия, предлагаемого трейдинговой компанией, затруднен из-за высокой цены, поскольку конкурент использует более эффективную технологию при его производстве, то компания изучает возможность закупки такой технологии для бразильских предприятий с тем, чтобы в дальнейшем они могли бы выпускать конкурентоспособную продукцию.

В итоге деятельность трейдинговых компаний создает импульсы для технологического обновления производственных процессов на бразильских предприятиях. По мнению деловых кругов страны, использование трейдинговых компаний стало важным фактором, способствующим не только росту бразильского экспорта, но и ускорению научно-технического прогресса.

Наряду с трейдинговыми компаниями, в торговой практике Бразилии в 70-е годы появились экспортные консорциумы, которые обычно объединяют мелкие и средние предприятия, заинтересованные в вывозе своей продукции на внешний рынок. В 80-е годы в стране действовало свыше 40 таких консорциумов, экспортировавших различные товары — обувь, изделия из кожи, автомобильные части, полиграфическое оборудование, драгоценные металлы и т. п.

Экспортные консорциумы могут быть двух видов: объединяющие предприятия одной и той же отрасли,

производящие аналогичную продукцию или виды продукции, дополняющие друг друга, и объединяющие предприятия различных отраслей. Создание экспортных консорциумов весьма выгодно для участвующих в них предприятий, ибо значительно уменьшает их расходы по продвижению товаров на внешний рынок и тем самым повышает их конкурентоспособность.

Благодаря централизованным отгрузкам продукции мелкие и средние предприятия выигрывают вследствие сокращения расходов на транспортировку внутри страны и за рубежом, при заключении контрактов на страхование и складирование. Значительно удешевляется также и совместно организуемая реклама продукции, особенно в случае, если продаваемые товары имеют единую торговую марку.

Финансовые возможности экспортных консорциумов позволяют им иметь в штате специалистов, занимающихся валютными операциями и изучением рынков, регулярно участвовать в международных ярмарках и выставках, выбирать для сбыта своей продукции большее число рынков и направлять туда своих представителей. Повышается и их конкурентоспособность, поскольку консорциумы следят за стандартизацией качества продукции, уделяя большое внимание ее конечной отделке и упаковке.

Важное преимущество экспортных консорциумов заключается и в том, что они обеспечивают регулярность поставок бразильских товаров на экспорт и тем самым создают традиции в их продаже на мировом рынке.

Одна из новых форм организации бразильского экспорта в последние годы — встречная торговля. Первой ее начала использовать нефтяная компания «Петробраз», которая в годы энергетического кризиса стала обусловливать закупку нефти обязательным вывозом бразильских товаров в нефтеэкспортирующие страны в целях выравнивания с ними торгового баланса.

Обострение проблемы внешней задолженности в 80-е годы привело к тому, что в операции по встречной торговле активно включились многие бразильские фирмы. Такая торговля, с одной стороны, обеспечивала Бразилии импорт существенных для экономики товаров (нефти, натурального каучука, цветных металлов, продовольствия), а с другой — способствовала экспорту

бразильских нетрадиционных товаров, в первую очередь машинотехнической продукции, инженерно-технических услуг и технологий на рынки развивающихся государств.

К числу новых и весьма перспективных форм бразильского экспорта следует отнести предоставление инженерно-технических услуг. Быстрому развитию этого вида экспорта начиная с 70-х годов способствовал ряд факторов, и прежде всего высокий технический уровень национального машиностроения, обеспечивающий бразильским экспортерам конкурентоспособность на мировом рынке услуг.

Важную роль сыграл и опыт бразильских фирм в проведении инженерно-технических работ, который они приобрели, участвуя в сооружении предприятий тяжелой промышленности, гидротехнических комплексов, различных объектов инфраструктуры и гражданского строительства в процессе индустриализации страны.

Однако решающим фактором, позволившим национальным компаниям эффективно конкурировать на мировом рынке инженерно-технических услуг, стала политика государственного стимулирования их экспорта, которую правительство начало проводить с середины 70-х годов.

Предоставление услуг, как известно, связано с огромными расходами экспортера. По подсчетам специалистов, продвижение на внешний рынок инженерно-технических услуг требует в 4—5 раз больше расходов, чем продвижение товаров. Это объясняется очень большими предконтрактными расходами при экспорте указанных услуг.

Например, стоимость подготовки предложения на осуществление инженерно-технического проекта сооружения крупного промышленного объекта составляет от 800 тыс. до 1 млн. долл. При этом на мировом рынке из каждых 10 предложений такого рода только одно завершается реальным заключением сделки, тогда как остальные представляют невозмещаемые потери экспортеров.

Поэтому экспорт таких услуг могут осуществлять только фирмы, располагающие солидной финансовой базой или имеющие возможность получать соответствующие банковские кредиты. В этих условиях предоставление государственного финансирования при экспорте ус-

луг имеет большое значение для бразильских фирм.

В стране применяется эффективная система долгосрочного кредитования экспорта услуг. Финансирование осуществляется Центральным банком Бразилии, Банком Бразилии и рядом коммерческих банков для следующих целей:

оплаты бразильским фирмам расходов по разработке технико-экономических обоснований и инженерно-технических проектов, связанных с сооружением объектов за рубежом (в размере 100% их стоимости на срок до 36 месяцев);

финансирования экспорта исследований, технических проектов, проектов предприятий, сдаваемых под ключ, «пакетов услуг» и т. п. (до 90% стоимости их экспорта на срок от 5 до 12 лет из расчета 7—8,5% годовых в зависимости от характера и объема услуг и от товарного наполнения экспорта (машины, оборудование, материалы), включая 4 свободных от платежей года);

финансирования закупок оборудования, предназначенного для сооружения объектов за рубежом (до 80% его стоимости на срок, соответствующий условиям платежа, оговоренным в контракте на услуги).

В целях стимулирования экспорта машин и оборудования предусматривается, что закупка оборудования, необходимого для сооружения таких объектов, осуществляется лишь в Бразилии, а в закупленном оборудовании доля компонентов национального производства должна составлять не менее 80%.

Помимо этого, Банк Бразилии предоставляет экспортерам услуг специальные гарантии (гарантия представления предложения, гарантия выполнения заказа и гарантия возврата аванса заказчика), без которых не может быть заключен ни один контракт на услуги.

Возможность получить долгосрочное финансирование и необходимые гарантии имеет большое значение для повышения конкурентоспособности бразильских экспортеров инженерно-технических услуг и увеличения их экспорта. О масштабах их деятельности свидетельствует тот факт, что 5 ведущих национальных фирм, пользующихся наибольшей известностью на внешнем рынке, входят в число 250 крупнейших в мире экспортеров услуг.

Главным рынком для бразильских экспортеров инженерно-технических услуг являются развивающиеся

страны. Это объясняется прежде всего тем, что инженерно-технический опыт Бразилии, базирующийся на решении аналогичных проблем внутри страны, в гораздо большей степени, чем предложения развитых капиталистических государств, учитывает специфику спроса на такие услуги в развивающихся странах, более легко может быть адаптирован к особенностям их климата и экологии, к уровню развития экономики и культуры.

Кроме того, важной особенностью, обеспечивающей преимущество Бразилии на рынке услуг развивающихся государств, является и то, что в отличие от поставщиков стран Запада, стремящихся при передаче технологии не раскрывать секретов ноу-хау, бразильские экспортеры, как правило, не только передают технологию покупателю, но и организуют обучение местных кадров.

Отметим, что экспорт инженерно-технических услуг обеспечивает Бразилии как получение валюты, так и увеличение вывоза бразильских товаров, прежде всего машин и оборудования. По подсчетам специалистов, каждый доллар, предоставленный Бразилией в виде инженерно-технических услуг, приводит к экспорту оборудования на 3—4 долл.

Следует также учитывать, что при сооружении объектов в других странах фирмы — экспортеры услуг стремятся закупать в Бразилии не только необходимое им оборудование и материалы, но и потребительские товары (продовольственные и промышленные). Нередко поставки многих бразильских товаров продолжаются и после завершения контракта на услуги.

Политика государственного стимулирования способствовала существенному увеличению бразильского экспорта инженерно-технических услуг. По некоторым оценкам, его среднегодовой объем в 80-е годы был примерно равен 2 млрд. долл.

Более половины этой суммы составляют консультационные услуги, подготовка технических проектов и документации, разработка систем контроля и управления объектами или оборудованием. Остальное приходится на услуги по сооружению объектов инфраструктуры и промышленных предприятий.

Быстрый рост промышленного потенциала страны позволяет бразильским фирмам все активнее участвовать в сооружении технологически сложных индустриальных объектов. Так, в 70-е годы они оказывали услу-

ги преимущественно при сооружении дорог, плотин, систем городского водоснабжения и канализации, гостиниц, жилых домов, тогда как в сфере промышленности их участие ограничивалось в основном предприятиями по переработке сельскохозяйственного сырья.

В 80-е годы Бразилия стала предоставлять инженерно-технические услуги при сооружении нефте- и газопроводов, гидроэлектростанций, современных международных аэропортов, метрополитена, в развитии телесвязи с использованием средств информатики.

Что касается промышленного строительства, то теперь бразильские фирмы оказывают услуги в сооружении металлургических заводов полного цикла, кислородных конвертеров для выплавки стали, заводов по производству оборудования для железных дорог, целлюлозы, бумаги, цемента, бензина, этанола, удобрений, в монтаже морских платформ для разведки и добычи нефти и т. д.

Важный инструмент, с помощью которого Бразилии удалось существенно увеличить вывоз промышленных изделий, — использование современного маркетинга. В его развитии большую роль сыграло создание в 1971 г. «Бразильской ассоциации маркетинга», которая должна была помочь национальным предприятиям овладеть приемами маркетинга для организации сбыта их продукции на внутреннем рынке в условиях острой конкуренции с иностранными поставщиками. В дальнейшем накопленный опыт позволил использовать новые методы маркетинга и при экспорте промышленной продукции.

Главным поборником развития маркетинга при экспорте выступает Банк Бразилии. Он не только ведет широкую пропаганду техники маркетинга в своих специализированных изданиях, но и предоставляет бразильским фирмам, применяющим маркетинг при продвижении товаров на внешний рынок, специальные кредиты в размере до 80% от суммы одобренного контракта на срок до одного года.

Опыт Бразилии по применению зличных методов экономическогс стимулирования экспорта, использованию новых форм его организации, а также современного маркетинга позволил стране за сравнительно короткий срок значительно увеличить свой экспорт. За 1980—1987 гг. его среднегодовой объем возрос до 23,3 млрд. долл. по сравнению с 8,3 млрд. долл. в 1970—1979 гг.

Среднегодовой вывоз промышленных изделий увеличился за указанные годы с 3,4 млрд. до 14,8 млрд. долл. Доля промышленных изделий в экспорте Бразилии повысилась в среднем с 41% в 70-е годы до 64% в 80-е годы.

Промышленные изделия стали наиболее динамичной и самой крупной статьей бразильского экспорта. Причем их вывоз растет опережающими темпами по сравнению со всем экспортом страны. Например, в 1980—1987 гг. среднегодовой темп прироста экспорта промышленных изделий составил 11,3%, тогда как всего экспорта — 8,2%.

* * *

Бразилия обладает большими возможностями для дальнейшего расширения своего экспорта. В предстоящее десятилетие реализация этих возможностей, очевидно, будет связана с продолжающимся наращиванием производства в отраслях обрабатывающей промышленности, осуществлением ряда крупных проектов добычи минерального сырья и развитием на этой базе металлургического производства, ориентированного на экспорт, а также с увеличением вывоза традиционных сельскохозяйственных товаров.

Заинтересованность Бразилии в расширении экспортной экспансии наряду с другими факторами будет постоянно поддерживаться и необходимостью погашения ее огромного внешнего долга, достигшего в конце 1987 г. 122 млрд. долл.

По прогнозу экспертов Национального банка экономического и социального развития, главный итог экономического развития страны, ожидаемый к 2000 г., будет состоять в том, что Бразилия войдет в группу развитых капиталистических государств. По их мнению, это может быть достигнуто, если руководящие политические силы государства будут продолжать придерживаться концепции развития и модернизации экономики и на этой основе обеспечат «конкурентоспособную интеграцию Бразилии в мировую экономику в период до 2000 г.».

ЛИТЕРАТУРА

Материалы XXVII съезда КПСС. — М.: Политиздат, 1986.

Материалы XIX Всесоюзной конференции Коммунистической партии Советского Союза, 28 июня — 1 июля 1988 г. — М.: Политиздат, 1988.

Аргентина после Мальвин. Кризис социально-экономической системы и перспективы общественного развития / Отв. ред. В. В. Вольский. — М.: Наука, 1987.

Аргентина: внешний долг и проблема самостоятельного демократического развития. — М.: Изд-во Института Латинской Америки, 1987.

Латинская Америка: экономический кризис 80-х годов и его последствия / Отв. ред. И. К. Шереметьев. — М.: Изд-во Института Латинской Америки, 1987.

Латинская Америка 80-х годов: иностранный предпринимательский капитал / Отв. ред. И. К. Шереметьев. — М.: Изд-во Института Латинской Америки, 1988.

Бразилия: тенденции экономического и социально-политического развития. — М.: Наука, 1983.

Корольков М. П. Бразилия: трудный поиск альтернатив // Латинская Америка. — 1988. — № 9.

Карагодин Н. Развивающиеся страны: экономическая политика государства и мирохозяйственные позиции // Мировая экономика и международные отношения. — 1988. — № 11.

Патро Л. А. Аграрный сектор Аргентины // Латинская Америка. — 1988. — № 5.

СОДЕРЖАНИЕ

Научно-популярное издание

ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА:
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНА
(Сборник)

Главный отраслевой редактор *В. А. Бабайцев*
Редактор *Г. С. Герасимова*
Мл. редактор *Е. М. Авешникова*
Худож. редактор *М. А. Бабичева*
Техн. редактор *Т. В. Луговская*
Корректор *В. В. Каночкина*

ИБ № 10204

Сдано в набор 15.06.89. Подписано к печати 07.08.89. А 12501. Формат бумаги 84×108[1]/32. Бумага тип. № 2. Гарнитура литературная. Печать высокая. Усл. печ. л. 3,36. Усл. кр.-отт. 3,68. Уч.-изд. л. 3,48. Тираж 71 764 экз. Заказ 1143. Цена 15 коп. Издательство «Знание». 101835, ГСП, Москва, Центр, проезд Серова, д. 4. Индекс заказа 893009.
Типография Всесоюзного общества «Знание». Москва, Центр, Новая пл., д. 3/4.

15 коп. Индекс 70066